SCIENCE POLITIQUE

collection U

Jean-Frédéric MORIN

LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE

THÉORIES, MÉTHODES ET RÉFÉRENCES

ARMAND COLIN

SCIENCE POLITIQUE

collection U

Jean-Frédéric MORIN

LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE

THÉORIES, MÉTHODES ET RÉFÉRENCES

ARMAND COLIN

Jean-Frédéric Morin

La politique étrangère

Théories, méthodes et références

Illustration de couverture :
Jean-Paul Riopelle, *Eskimo Mask*, 1955 © Albright-Knox Art Gallery/CORBIS
Armand Colin
21, rue du Montparnasse
75006 Paris
© Armand Colin, 2013
www.armand-colin.com
ISBN : 978-2-200-28879-2

Collection U

Science politique

Parmi nos récentes publications :

Guillaume Devin, Marie-Claude Smouts, *Les organisations internationales*, 2011.
Bérengère Marques-Pereira, David Garibay, *La politique en Amérique latine*, 2011.

Aux étudiants du cours

POLI-D-434 Foreign Policy Analysis

Sommaire

Couverture

Page de titre

Page de Copyright

Collection U

Introduction

- Qu’est-ce qu’une politique ?
- Quand la politique devient étrangère
- Un éventail d’explications
- L’évolution de l’APE
- Une introduction à l’APE

Chapitre 1 - L’identification de la politique étrangère

- Les objectifs de la politique étrangère
  - Les objectifs communiqués
  - Déduire les objectifs poursuivis
- La mobilisation des ressources
  - Les ressources
  - Le paradoxe de la puissance
  - La mobilisation et l’exploitation

Les instruments de la politique étrangère

La socialisation

La coercition

L’intervention

Les bases de données événementielles

Le résultat de la politique étrangère

Mesurer l’efficacité

Expliquer l’efficacité

Chapitre 2 - Le niveau d’analyse

L’agent et la structure

Du néo-réalisme aux relations internationales behaviorales

Du constructivisme au cognitivisme

Le cycle du processus décisionnel

Une segmentation en six phases

Un processus linéaire, cyclique ou chaotique

Le jeu à deux niveaux

La variation de l’ensemble gagnant

Les prédictions de la théorie du jeu à deux niveaux

Les rétroactions

Les rétroactions positives et négatives

L’institutionnalisme historique

Les systèmes complexes

Chapitre 3 - La rationalité

Le choix rationnel

De la micro-économie à la politique étrangère

La substituabilité des politiques étrangères

La dissuasion rationnelle

La modélisation de la rationalité

La théorie des jeux

La théorie cybernétique

Rationalité et cognition

La théorie des perspectives

La théorie poliheuristique

Chapitre 4 - La culture

Les normes

La conformité aux normes

La promotion des normes

Les identités nationales

Le soi et l’autre

L’évolution des identités

La politique étrangère comme affirmation de l’identité

Altérité et adversité

Les rôles nationaux

La conception des rôles

Les rôles comme guides de la politique étrangère

Les genres

Femmes, féminité et féminisme

La nation et l’État dans la grammaire féministe

Les nations et les États étrangers

Les cultures organisationnelles

La stabilité des cultures organisationnelles

Interactions entre les cultures organisationnelles

Cultures et pratiques organisationnelles

Les discours

Les discours comme champ d’interaction

Les méthodes d’analyse de discours

Chapitre 5 - Les acteurs sociaux

L’opinion publique

Le consensus Almond-Lippmann et ses critiques

La structure de l’opinion publique

L’influence de l’opinion publique
La diversion
Le ralliement au drapeau
La tentation de la guerre comme levier de ralliement
Les médias
L’influence des médias
L’influence des dirigeants sur les médias
L’effet CNN
Les groupes d’intérêt
L’action des groupes d’intérêt en politique étrangère
Difficultés méthodologiques
Des cas extrêmes à la généralisation
Les experts
Les *think tanks*
Les communautés épistémiques
Les prédictions des experts
Chapitre 6 - Les institutions
La paix démocratique
Le constat de la paix démocratique
Définir les variables de la paix démocratique

La nature pacifique des démocraties

Expliquer la paix démocratique par les normes

L’échange d’information et la crédibilité

Le libéralisme économique

De la démocratie au libre-échange

Du libre-échange à la paix et vice-versa

Critiques de la paix libérale

Le système parlementaire et électoral

Les régimes présidentiels et parlementaires

Les parlementaires et leur préférence

Cohabitations et coalitions

L’État fort et l’État faible

Déterminer la force relative de l’État

La force de l’État et sa politique étrangère

Chapitre 7 - La bureaucratie

Le modèle organisationnel

Les stratégies organisationnelles

Les effets pervers des procédures opérationnelles

Le modèle bureaucratique

Un jeu et plusieurs joueurs

Les interactions entre les joueurs

La position du ministère des Affaires étrangères

Les critiques du modèle bureaucratique

Les dynamiques de groupe

La théorie de la pensée groupale

Établir le phénomène

Les styles de gestion

Définir les styles de gestion

Le style de gestion le plus approprié

Chapitre 8 - Le décideur

Les perceptions

La méfiance

Les biais d’attribution

Les probabilités

La cognition

La cohérence cognitive

Le code opérationnel

Les raccourcis heuristiques

La cartographie cognitive

La complexité cognitive

Les schémas

Les émotions

De la psychobiographie à la statistique

Une voie médiane : les dimensions affectives

Les typologies combinant les dimensions affectives

Conclusion

Au-delà de l’éclectisme

Au-delà du cadre américain

Au-delà du prisme stato-centré

Au-delà de la tour d’ivoire

Bibliographie

Liste des tableaux et figures

Index

L’AUTEUR TIENT À REMERCIER Lorenzo Angelini, Philippe Bourbeau, Alexis Carles, Dario Battistella, Barbara Delcourt, Erick Duchesne, Maria Martin de Almagro, Josué Mathieu, Frédéric Mérand, Valentina Morselli, Amandine Orsini, Stéphane Paquin et Christophe Wasinski pour leurs commentaires et suggestions.

Introduction

L'Analyse de la politique étrangère (APE) exerce un fort attrait chez les étudiants, et plus généralement chez les curieux de tous âges et de tous acabits. Certains espèrent y trouver un champ d'études plus concret, plus appliqué que les théories des relations internationales. D'autres sont fascinés par les grandes figures historiques, d'Otto von Bismarck à Winston Churchill, ou encore attirés, sans toujours vouloir l'admettre, par le romantisme attribué à la pratique diplomatique.

Ce ne sont, bien sûr, que des leurres (Smouts, 1999). Le néophyte réalise rapidement que les modèles théoriques de l'APE sont tout aussi complexes que ceux des autres champs des relations internationales. Il s'aperçoit également que la majorité des décisions de politique étrangère, loin d'être arbitrées dans les salons capitonnés des ambassades, entre un cigare et un martini, résultent de processus bureaucratiques similaires à ceux des autres domaines de politiques publiques.

Alors que la complexité se dévoile et que la pratique diplomatique se désacralise, d'autres attraits prennent le relais. Au premier chef se trouve l'opportunité unique qu'offre l'APE d'intégrer différents niveaux d'analyse. Au croisement des théories des relations internationales et de l'analyse des politiques publiques, l'APE ne se cantonne ni à l'étude d'un système international qui fait abstraction des unités qui le composent, ni à l'étude de processus décisionnels isolés de l'environnement international (Kessler, 2002).

L'APE s'intéresse plutôt à l'interaction constante entre l'acteur et son milieu. Il est indispensable, pour comprendre et expliquer la politique étrangère, de prendre en compte les spécificités de l'environnement international. La distribution de la puissance entre les pays, l'influence des acteurs transnationaux et les organisations intergouvernementales déterminent en partie la politique étrangère. Cela étant, l'autorité publique qui adopte une politique étrangère perçoit cet environnement international à travers des filtres qui lui sont propres, qu'ils soient culturels, organisationnels ou cognitifs. Il est donc tout aussi indispensable, pour comprendre et expliquer une politique étrangère, d'étudier les processus de prise de décision et les dynamiques internes à l'État (Sprout et Sprout, 1965).

Si l'APE n'est pas unifiée par un niveau d'analyse qui lui est propre, elle se définit plutôt par sa variable dépendante. La majorité des travaux en APE tente d'expliquer pourquoi une ou plusieurs autorités publiques adoptent une politique donnée dans certaines conditions. Pourquoi les grandes puissances cherchent-elles activement à forger des alliances avec de petits pays qui ont pourtant des ressources militaires limitées (Fordham, 2010) ? Pourquoi la Jordanie a-t-elle renoncé à ses revendications territoriales sur la Palestine (Legrand, 2009) ? Pourquoi les membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole ont-ils adhéré au Protocole de Kyoto alors que celui-ci vise à réduire la consommation de leur principale exportation (Depledge, 2008) ? Pourquoi la France concentre-t-elle davantage son aide publique au développement dans ses anciennes colonies que ne le fait le Royaume-Uni (Alesina et Dollar, 2000) ? Pourquoi la Norvège a rejoint l'OTAN mais a refusé de rejoindre l'Union européenne alors que la Suède a fait le choix inverse (Reiter, 1996) ? Les questionnements sont illimités, mais le point de départ est le même : identifier une politique étrangère, souvent étonnante ou contre-intuitive, que l'on cherche ensuite à expliquer.

Qu'est-ce qu'une politique ?

Malgré ce point de ralliement autour de la politique étrangère, ou peut-être en raison de celui-ci, il n'existe aucune définition consensuelle de ce que constitue au juste la politique étrangère. À vrai dire, la question ne fait pratiquement pas débat. La majorité des analystes évitent tout simplement d'aborder la notion de front, bien qu'elle soit néanmoins au cœur de leurs travaux. D'autres champs des relations internationales se sont pourtant articulés autour de définitions, servant de repères à la fois pour les débats théoriques et l'opérationnalisation des variables. L'APE ne connaît pas d'équivalent.

Après tout, la conception de la politique étrangère que retiennent les analystes est en mutation constante, en fonction de l'évolution des pratiques et de celle des théories. Il est illusoire de vouloir figer la politique étrangère dans une réalité empirique précise, intemporelle et universelle. Ce que l'on considère aujourd'hui comme une politique étrangère ne l'était pas hier et ne le sera pas demain. Toute définition demeure plus ou moins tributaire de son contexte.

Cet ouvrage d'introduction à la politique étrangère, qui se veut le reflet du champ d'études dans son ensemble et de son évolution au cours des dernières décennies, propose une définition particulièrement large. Les politiques

étrangères y sont ainsi définies comme les *actions ou les règles gouvernant les actions d'une autorité politique indépendante déployée dans l'environnement international*.

Si la définition de la politique étrangère retenue se réfère aux « actions ou aux règles gouvernant les actions », c'est que la notion de politique est elle-même polysémique. Pour les uns, une politique est constituée d'actions, de réactions ou d'inactions, certaines ponctuelles, d'autres répétées (Frankel, 1963 ; Stein, 1971). Sous cette première perspective, la décision de la France de se retirer des négociations de l'Accord multilatéral sur l'investissement en 1998, tout comme la pratique répétée d'offrir une assistance d'urgence en cas de catastrophe naturelle majeure d'un pays voisin, seraient considérées comme des exemples de politiques étrangères.

Pour les autres, une politique étrangère n'est pas l'action elle-même, mais la vision sous-jacente, c'est-à-dire la conception particulière qu'entretient un État à propos de sa place dans les relations internationales, de ses intérêts nationaux et des grands principes qui permettent de les défendre. Selon cette deuxième conception, la politique américaine de l'endiguement du communisme lors de la guerre froide, ou la politique de la « Chine unique » de Pékin à l'égard de Taiwan seraient des exemples de politique étrangère.

Une troisième voie situe la politique étrangère entre ces deux extrêmes. C'est la voie médiane que privilégie notamment James Rosenau, qui juge les doctrines trop spécifiques à un pays pour pouvoir étudier leur variation et les décisions trop ponctuelles pour dégager des généralisations (1980, p. 53).

La définition de la politique étrangère proposée dans ce manuel s'abstient de trancher ce débat. Certains travaux qui s'inscrivent explicitement dans le courant de l'APE portent sur des décisions bien circonscrites, et d'autres encore sur des pratiques si répétées qu'elles sont prises pour acquises. Certains se concentrent sur ce que les États font matériellement, et d'autres sur ce que les États déclarent oralement. Compte tenu de cette diversité, il n'y a pas d'impératifs à restreindre *a priori* le champ de l'APE à une définition étroite de politique, quelle qu'elle soit (Snyder *et al.*, 2002 [1962], p. 74).

Quand la politique devient étrangère

Marcel Merle, pionnier de l'école française de la sociologie des relations internationales, distingue la politique étrangère des autres politiques publiques

par son domaine particulier. Pour Merle, la politique étrangère est « la partie de l'activité étatique qui est tournée vers le dehors, c'est-à-dire qui traite, par opposition à la politique intérieure, des problèmes qui se posent au-delà de la frontière » (1984, p. 7). Cette distinction entre l'interne et l'externe est toujours valide. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle ce manuel définit la politique étrangère comme celle « qui est déployée dans l'environnement international ».

Il faut toutefois reconnaître que la ligne de démarcation entre l'extérieur et l'intérieur est poreuse. Plusieurs questions, autrefois considérées comme strictement internationales, intègrent la politique interne. Inversement, d'autres questions traditionnellement perçues comme nationales ont maintenant des ramifications internationales évidentes.

À l'époque de la guerre froide, certains assimilaient la distinction entre l'externe et l'interne à celle entre *high politics* et *low politics*. Sous cet angle, la politique étrangère était perçue comme un instrument au service des intérêts vitaux de l'État, visant plus particulièrement à garantir sa sécurité ou à maximiser sa puissance (Morgenthau, 1948). La perspective d'une guerre nucléaire renforçait cette impression que tous les objectifs de politique publique, de la santé publique au transport en passant par l'éducation, devaient être subordonnés aux priorités sécuritaires de la politique étrangère. C'est ce qu'exprimait John F. Kennedy en 1951, alors représentant au Congrès :

> « La politique étrangère, aujourd'hui, indépendamment de ce qu'on peut souhaiter, dans ses impacts sur nos vies quotidiennes, éclipse tout le reste. Le budget, les taxes, la prospérité, la portée des sciences sociales – tout dépend de la question fondamentale de la guerre ou de la paix. »
>
> *(Dallek, 2003, p. 158)*

En réalité, malgré ce que prétend Kennedy, les questions économiques et sociales n'ont jamais été systématiquement soumises aux enjeux sécuritaires de la politique étrangère. De la même manière, la sécurité de l'État n'a jamais été exclusivement abordée à travers le prisme de la politique étrangère. La distinction factice entre *high politics* et *low politics*, se superposant à celle entre la politique interne et externe, est un prisme qui a longtemps été alimenté par les manuels d'introduction à la politique étrangère mais qui n'a jamais vraiment correspondu avec les réalités de l'exercice du pouvoir (Fordham, 1998).

Cette interconnexion de l'interne et de l'externe s'illustre bien par les opérations croisées des forces armées et des forces policières. Le discours

traditionnel dirige les premières contre les menaces externes et interétatiques et les secondes contre les menaces internes et civiles. Or, les forces armées ont toujours joué un certain rôle dans l'ordre interne, notamment dans les colonies ou dans les opérations de maintien de la paix ; et les forces policières entretiennent depuis longtemps des relations internationales, que ce soit dans leur lutte contre les organisations terroristes ou celle contre le crime organisé (Sheptycki, 2000 ; Bigo, 2006 ; Balzacq, 2008 et 2009).

L'assimilation fictive de la *high politics* à la politique étrangère et de la *low politics* à la politique interne a pu néanmoins se maintenir relativement intacte dans les discours politiques jusqu'au premier choc pétrolier de 1973. Mais lorsque les répercutions du conflit au Moyen-Orient se firent directement sentir dans les stations-service du monde entier, la distinction stricte et rigide entre la sécurité et l'économie, comme celle entre l'interne et l'externe, devinrent surannées (Keohane et Nye, 1977).

L'opposition entre la *high* et la *low politics* est définitivement disparue du vocabulaire de l'APE à la fin de la guerre froide. Dans le monde contemporain, le conflit nucléaire n'apparaît plus aussi menaçant que les crises financières, les nouvelles épidémies, les mouvements migratoires, les biotechnologies ou les changements climatiques. Pour affirmer que la politique étrangère n'a encore que l'objectif unique d'assurer la sécurité de l'État, il faudrait élargir cette notion pour y inclure la sécurité économique, sanitaire, énergétique, humaine, alimentaire, sociétale et environnementale, jusqu'à ce que tous les domaines d'actions de l'État y soient inclus et qu'elle soit dès lors vidée de tout son sens (Buzan *et al.*, 1998).

Il est sans doute plus simple de reconnaître que la politique étrangère est multisectorielle. Elle porte tout autant sur la promotion de la diversité culturelle, le respect des Droits de l'homme, la prohibition des armes chimiques, les restrictions aux subventions agricoles, la conservation des bancs de poissons océaniques, *etc.*

Le domaine de la politique étrangère, contrairement aux domaines des autres politiques publiques, ne se définit pas par une question, un objectif, une cible, ou une fonction. Il se définit plutôt par un critère géographique : toute action (ou inaction) d'une autorité politique déployée dans l'environnement hors des frontières de l'État peut être considérée comme une composante de la politique étrangère, qu'elle soit prise en charge par le ministère des Affaires étrangères ou par n'importe laquelle autre autorité publique.

C’est d’ailleurs ce passage de l’interne vers l’externe qui confère à la politique étrangère sa spécificité : l’autorité politique qui l’adopte et la met en œuvre a un contrôle particulièrement limité sur son résultat puisque celui-ci dépend de variables qui échappent à sa souveraineté : le gouvernement brésilien ne peut réformer le Conseil de sécurité de l’ONU comme il réforme ses propres institutions ; le gouvernement français ne peut s’attaquer aux navires de Greenpeace qui naviguent dans les eaux internationales comme il régule les activités des ONG en France ; et le gouvernement chinois ne peut protéger ses investissements en Afrique comme il le fait sur son territoire.

Certes, on peut mettre en doute l’idée que les modes de gouvernance du système international sont fondamentalement différents de ceux des systèmes nationaux. Après tout, les catégories d’acteurs, leurs moyens d’action et les déterminants de leur influence sont relativement similaires. La distinction traditionnelle entre l’environnement national, où seul l’État détient le monopole de la violence légitime, et l’environnement international anarchique, dépourvu d’autorité hiérarchique, tend à s’effacer. Il n’en demeure pas moins que, du point de vue des autorités politiques, il s’agit de deux environnements distincts qui soulèvent toujours des contraintes et des opportunités radicalement différentes (Walker, 1993).

Un éventail d’explications

Une vaste gamme de variables indépendantes et intermédiaires peut être proposée pour expliquer une politique étrangère donnée. Ces explications vont de la structure sociale à la personnalité du chef de gouvernement en passant par les groupes d’intérêts, l’architecture institutionnelle, l’influence des médias et les forces bureaucratiques.

Pour identifier les variables les plus appropriées, l’APE puise dans de multiples disciplines. En fait, peu de champs d’études ont accueilli avec le même enthousiasme des disciplines aussi variées que la sociologie, l’économie, l’administration publique, la psychologie et l’histoire. Alors que les appels à l’interdisciplinarité se font maintenant entendre dans toutes les sciences sociales, l’APE peut, sans conteste, se targuer d’être un chef de file dans l’intégration de différentes disciplines.

Cette interdisciplinarité a permis de générer un formidable foisonnement de modèles théoriques et d’approches méthodologiques. Un même numéro d’une

revue consacrée à l'APE peut très bien rassembler le profil psychologique d'un chef d'État constitué à partir de ses discours, une étude sur l'identité nationale fondée sur l'iconographie, une modélisation cybernétique des raisonnements opérés par un ministère des Affaires étrangères, et une analyse statistique des relations entre les taux d'inflation et les déclarations de guerre au cours des deux derniers siècles.

Au premier abord, cet éclectisme théorique et méthodologique peut donner le vertige. Une telle diversité peut sembler cacophonique, surtout pour le lecteur habitué aux débats structurés des théories des relations internationales, avec leurs lignes de fracture consensuellement reconnues. L'internationaliste qui ouvre la boite noire de l'État y trouve un amoncellement de différentes approches qui ne sont ni cataloguées ni ordonnées. Une impression d'incohérence peut alors s'en dégager.

Cette impression est d'autant plus renforcée si on considère, à tort, que ces différentes approches rivalisent pour l'hégémonie du champ d'études. En réalité, l'APE a depuis longtemps renoncé à la formulation d'une théorie unique permettant d'expliquer avec parcimonie les politiques étrangères les plus importantes. On y développe plutôt des théories de moyenne portée, ne permettant d'expliquer qu'un nombre limité de décisions, voire qu'un aspect du processus de prise de décision, et ce, dans des circonstances bien définies. C'est une position intermédiaire entre, d'une part, les théories générales qui ne peuvent expliquer les particularismes et, d'autre part, la complexité du monde réel qui ne peut être rapportée de façon intelligible (Sil et Katzenstein, 2010 ; Lake, 2011)

Cette modestie épistémologique, rappelée comme un *leitmotiv* dans la production scientifique de l'APE, permet d'éviter les affrontements sectaires et stériles. En APE, il n'y a pas de guerre de tranchées entre différents paradigmes. Nul ne prête allégeance à un courant particulier. Au contraire, la disponibilité d'une vaste gamme de théories de moyenne portée invite le chercheur à les combiner pour édifier de nouvelles constructions. L'APE n'est pas que multiniveau et multidisciplinaire, elle est résolument multicausale. S'émanciper de la quête d'une variable explicative unique permet de transformer une impression initiale de confusion en un élan créateur (Schafer, 2003).

L'évolution de l'APE

Cette ouverture disciplinaire et théorique a certainement contribué à la résurgence récente de l'APE. Dans les années 1980, l'APE semblait être un champ d'études en désuétude. Les tentatives de dégager de grandes régularités dans les comportements de politique étrangère se révélèrent infructueuses. Des générations entières de chercheurs s'y étaient pourtant consacrées, suite à l'appel lancé par James Rosenau dans les années 1960 pour une analyse plus scientifique de la politique étrangère. Pour Rosenau, l'APE devait aller au-delà des simples études de cas, au-delà des approches descriptives et interprétatives traditionnellement privilégiées par l'histoire diplomatique, pour atteindre des niveaux supérieurs de généralisation (1968). De vastes bases de données ont alors été constituées pour observer de manière systématique la politique étrangère de plusieurs pays à la fois. Cependant, l'exploitation de ces bases de données s'est révélée décevante et peu de régularités ont été observées.

À ces espoirs déçus, s'est ajoutée l'émergence, dans les années 1980, de nouvelles théories de relations internationales privilégiant une échelle exclusivement macroscopique. Le néo-réalisme et la théorie des régimes ont respectivement attiré l'attention des chercheurs sur les structures et sur les institutions internationales, tout en ignorant les processus internes de formulation de la politique étrangère. Toutes deux cherchaient à expliquer le résultat des interactions internationales plutôt que l'action spécifique d'un acteur ou d'un autre.

Dès lors, le champ de l'APE fut pratiquement abandonné aux centres d'expertises privés, comme le *Royal Institute of International Affairs* ou le *Council on Foreign Relations*, et à des revues destinées davantage aux praticiens qu'aux universitaires, comme *Foreign Policy* et *Foreign Affairs*. Au grand dam de James Rosenau (1980), l'APE était alors tournée vers la résolution de problèmes plutôt que la construction de théories.

Depuis la fin de la guerre froide, toutefois, les approches macroscopiques qui négligent les dynamiques internes aux États ont montré leurs limites. Quelques mois à peine avant la chute du mur de Berlin, l'auteur phare du néo-réalisme, Kenneth Waltz, affirmait encore que « la guerre froide est solidement ancrée dans la structure de la politique internationale de l'après-guerre et durera aussi longtemps que cette structure se maintiendra » (1989, p. 52). Or, l'éclatement de l'URSS a démontré que les structures internationales sont instables et que les politiques nationales, voire certains individus, peuvent profondément marquer les relations internationales.

L’APE est réapparue en force depuis les années 2000. Les internationalistes tentent de plus en plus d’intégrer plusieurs niveaux d’analyse, de croiser différentes disciplines et de développer des théories de moyenne portée. L’APE, qui a comme fers de lance la multicausalité, la multidisciplinarité et l’analyse à niveaux multiples, semble de nouveau un champ prometteur (Smith, 1986 ; Gerner, 1991 et 1995 ; Light, 1994 ; Hudson et Vore, 1995 ; Neack *et al.*, 1995 ; White, 1999 ; Hagan, 2001 ; Kaarbo, 2003 ; Stern, 2004 ; Hudson, 2005 ; Houghton, 2007).

Les indicateurs de cette résurgence de l’APE sont nombreux. Sur le plan de l’enseignement, une enquête effectuée auprès des professeurs de relations internationales d’une dizaine de pays indique que les cours de politique étrangère sont maintenant plus nombreux que ceux consacrés à la sécurité internationale, à l’économie politique internationale ou au développement international (Jordan *et al.*, 2009). Sur le plan de la recherche, une nouvelle revue entièrement consacrée à l’APE, *Foreign Policy Analysis*, a été créée en 2005 et sa diffusion témoigne déjà d’un écho favorable parmi les internationalistes. C’est donc dans un contexte de renouveau que cet ouvrage propose une introduction à l’APE, ancrée dans les classiques, et tournée vers la relève.

Une introduction à l’APE

Cet ouvrage de synthèse est conçu comme une boîte à outils dans laquelle étudiants et chercheurs peuvent puiser des idées, des concepts et des références bibliographiques pour mener à bien leurs propres recherches. Il ne s’attache pas à retracer l’évolution des pratiques diplomatiques, à présenter le processus classique de prise de décision, ou à décrire les grandes orientations de la politique étrangère d’un pays en particulier. Il propose plutôt un panorama de différentes approches, représentant autant de clés d’analyse.

Parce que ces différentes clés se complètent plus qu’elles ne s’opposent, cet ouvrage se garde bien de trancher laquelle serait, dans l’absolu, la plus juste ou la plus pertinente. De toute façon, un tel arbitrage serait contraire à l’humilité épistémologique de l’APE et à son engagement envers la multicausalité, la multidisciplinarité et la multisectorialité. C’est bien évidemment l’objet d’analyse particulier et son contexte, ainsi que les objectifs du chercheur, qui doivent guider le choix d’une approche théorique et méthodologique.

L’auteur de cet ouvrage navigue lui-même constamment, dans ses projets de recherche, entre le constructivisme et l’institutionnalisme, entre l’analyse de discours et les tables de régression. Je me sentirais bien dépourvu si je devais cantonner tous mes projets de recherche à une seule enseigne théorique ou méthodologique.

Par le biais de cette introduction à l’APE, je souhaite justement relayer l’invitation de l’APE à s’approprier différentes approches théoriques et méthodologiques, non pas pour les reproduire aveuglément, mais pour les développer, les adapter ou, mieux encore, les combiner. Mener une recherche en APE signifie bien souvent bricoler une construction *ad hoc*, que l’on espère cohérente, en empruntant des idées à différentes approches. Pour moi comme pour d’autres, le principal intérêt de l’APE réside dans cette créativité intellectuelle qu’elle encourage.

Or, les différentes approches qui composent l’APE ne sont pas toutes bien connues dans le monde francophone. Marie-Claude Smouts note avec justesse que « le contraste est saisissant entre le petit nombre d’ouvrages publiés sur ce thème en France et l’ampleur de la littérature américaine » (Smouts, 1999, p. 5). Cet ouvrage de synthèse se fait ainsi l’écho d’une production scientifique florissante aux États-Unis, que le monde francophone a tout intérêt à mieux connaître, ne serait-ce que pour mieux la critiquer. L’ambition de ce livre est de synthétiser la littérature sur la *Foreign Policy Analysis* dans toute sa diversité, en l’abordant de front, avec ses travers, ses excès, et ses réussites.

Dans cette perspective, cet ouvrage porte une attention particulière aux œuvres devenues des classiques, comme celles de Graham Allison, Ole Holsti, Jack Levy, Margaret Hermann, Irving Janis, Robert Jervis, Alexander George, Helen Milner, Jack Snyder, Bruce Bueno de Mesquita et Robert Putnam. Revenir sur ces classiques est essentiel, puisqu’ils continuent d’inspirer et de fonder les débats, plusieurs décennies après leur publication.

Par ailleurs, cet ouvrage s’ancre directement dans les travaux de recherches récents, publiés en Amérique du Nord, en Europe et ailleurs. C’est en s’appuyant sur ces travaux qu’il illustre la mise en application, les forces, mais aussi les faiblesses, des différents modèles théoriques et méthodologiques présentés. Les nombreuses références bibliographiques permettent au lecteur de s’orienter vers ces lectures plus spécialisées.

Cet ouvrage débute par une présentation de la variable dépendante de l’APE, c’est-à-dire de la politique étrangère elle-même, et indique en quoi, justement,

elle varie (chapitre 1). Les chapitres suivants s’attaquent à deux postulats fragiles sur lesquels repose une part significative des études internationales, soit la primauté du niveau systémique (chapitre 2) et la rationalité des acteurs (chapitre 3). Puis, l’ouvrage présente différents modèles explicatifs, en commençant par l’échelle macroscopique, proche de la sociologie, et en terminant par l’échelle microscopique, inspirée par la psychologie. Il s’attarde ainsi successivement sur les forces culturelles (chapitre 4), les acteurs sociaux (chapitre 5), les institutions politiques (chapitre 6), l’appareil bureaucratique (chapitre 7) et les individus (chapitre 8).

Chapitre 1

L’identification de la politique étrangère

Ce chapitre porte sur un préalable essentiel à toute analyse de la politique étrangère, celui qui consiste à identifier, avec le plus de précision possible, une politique étrangère à comprendre ou à expliquer. Cette étape est trop souvent escamotée et constitue le talon d’Achille de plusieurs travaux, si préoccupés par le processus de prise de décision qu’ils en viennent à négliger la politique étrangère elle-même. Or, il est indispensable que l’analyste définisse avec soin la politique qu’il souhaite expliquer puisque cette définition déterminera ensuite le type d’explication recherchée. Définir, c’est interpréter, c’est-à-dire donner un sens qui oriente déjà le type d’explication recherchée.

Lors de la guerre du Golfe de 1990-1991, la Suisse refusa aux membres de la coalition de survoler son espace aérien pour le transport des troupes et des munitions vers l’Irak. Un premier chercheur pourrait interpréter cette décision comme la manifestation de la doctrine suisse de neutralité. Il cherchera alors à expliquer la persistance de cette neutralité : Est-ce l’identité nationale suisse qui mobilise cet héritage historique comme principe fédérateur ? Peut-être est-ce plutôt les particularités institutionnelles du système politique suisse qui dissuade le Conseil fédéral de réinterpréter ses obligations constitutionnelles ?

Un deuxième chercheur, cependant, pourrait remarquer que le gouvernement helvétique imposa à l’Irak les sanctions économiques prévues dans la résolution 661 du Conseil de sécurité, pour en conclure qu’il s’agit d’un assouplissement de la politique de neutralité. Expliquer le changement plutôt que la continuité le conduira alors à étudier les bouleversements géopolitiques qu’entraîna la fin de la guerre froide, ou encore les rapports de pouvoir changeants au sein des membres du gouvernement. Cet exemple illustre bien que la politique d’un même État, concernant une même question et à une même période, peut être interprétée de différentes manières et l’interprétation choisie orientera dès le départ la recherche dans une direction plutôt qu’une autre.

Pour interpréter correctement une politique étrangère, le chercheur se doit de

la comparer minutieusement, que ce soit avec les politiques déployées précédemment, avec celles des autres États, ou avec celles qui relèvent de la politique interne. Même dans le cadre d'une étude qui se concentre sur un cas unique, l'exercice de comparaison est indispensable pour la mise en perspective de ce cas. C'est la raison pour laquelle James Rosenau exprima, dès les années 1960, un vibrant plaidoyer pour une approche résolument comparative de l'APE :

> « Comprendre les activités externes aux entreprises par un seul système national ne peut fournir une réponse suffisante aux questions portant sur l'adaptation systémique et le processus politique inhérent à la politique étrangère. Les expériences répétées de deux systèmes ou plus doivent être minutieusement comparées pour qu'une réponse à ces questions puisse émerger. C'est seulement de cette manière que l'analyste intéressé par la théorie peut satisfaire sa curiosité et que celui intéressé par la pratique peut acquérir des connaissances fiables sur lesquelles formuler des recommandations et appuyer des décisions. C'est seulement de cette manière qu'il sera possible d'aller au-delà des circonstances historiques et d'identifier des continuités dans un monde aux nations multiples. »
>
> *(1968, p. 329)*

Pour des raisons similaires à celles évoquées par James Rosenau il y a bientôt 50 ans, la comparaison demeure une composante centrale de l'APE. Que la méthode soit quantitative ou qualitative, que l'entreprise soit positiviste ou post-positiviste, la comparaison entre différents États, entre différentes périodes ou entre différents champs reste essentielle pour identifier les particularismes et les généralités, de même que la continuité et le changement (Kaarbo, 2003).

Comparer exige toutefois des points de repère permettant d'appréhender le réel et d'identifier les variations. Chaque analyste de la politique étrangère privilégie des points de repère différents. Charles Hermann, par exemple, en mobilise quatre : l'orientation, le problème, le programme et le niveau d'engagement de la politique étrangère (1990). Peter Katzenstein, quant à lui, compare les politiques commerciales en contrastant leurs objectifs et leurs instruments (1977).

Ce chapitre se concentre sur quatre points de repère pouvant fonder une approche comparative, soit les objectifs (partie 1), la mobilisation (partie 2), les instruments (partie 3) et les résultats (partie 4). Comme il le met en exergue,

cependant, c'est généralement moins l'identification de repères qui pose problème, que l'accès à des données comparables pour les documenter.

Les objectifs de la politique étrangère

Certains analystes des relations internationales attribuent à la politique étrangère un objectif général et prédéfini, valable pour tous et en toutes circonstances, et ce de façon universelle et intemporelle. Selon leurs inclinaisons théoriques, ils considèrent tour à tour que la politique étrangère vise la stabilité du système international, l'accumulation de richesses, la croissance de la puissance relative, le maintien des dirigeants au pouvoir ou encore la reproduction de l'identité nationale (Battistella, 2002). Stephen Krasner, par exemple, avance que la politique étrangère vise la protection de la souveraineté nationale et présume que « tous les groupes dans la société appuient la préservation de l'intégrité territoriale et politique » (1978, p. 329).

Postuler de cette façon que les États poursuivent un objectif unique et prédéfini confère un avantage méthodologique indéniable. Le chercheur est alors dispensé de le démontrer et peut librement interpréter ou modéliser les comportements. Comme le note Hans Morgenthau, attribuer un objectif à la politique étrangère « impose une discipline intellectuelle à l'observateur, ordonne rationnellement le champ politique et rend sa compréhension théorique possible » (2005 [1948], p. 5).

Il s'agit cependant d'une fiction méthodologique qui ne correspond pas aux réalités. Les dirigeants politiques poursuivent plusieurs objectifs, dont certains peuvent être contradictoires. La conception de l'intérêt national, plus généralement, varie en fonction des périodes, des pays et des individus. Pour Raymond Aron, par exemple, « Clemenceau voulait la sécurité, Napoléon la puissance, Louis XIV la gloire de la France[1] » (1962, p. 84). Cette variation conduisit Aron à conclure qu'il ne peut y avoir de théorie générale des relations internationales, valide en toutes circonstances et sur toutes les questions (p. 102).

En accord avec Aron, plusieurs analystes de la politique étrangère se refusent à définir arbitrairement l'objectif de la politique étrangère. Ils s'attachent plutôt à retracer et à comparer les objectifs véritables et spécifiques des acteurs qu'ils étudient. Pour ce faire, deux méthodes sont possibles : considérer que les objectifs que les dirigeants annoncent sont effectivement ceux qu'ils poursuivent, ou encore déduire les objectifs poursuivis en fonction de leurs

comportements adoptés.

Les objectifs communiqués

Les analystes de la politique étrangère peuvent, dans certains cas, identifier les objectifs de la politique étrangère dans les déclarations publiques des gouvernements. Les énoncés de politique, les discours officiels, les rapports du gouvernement au Parlement et les livres blancs peuvent être mobilisés comme sources d'information. Bien que ces déclarations publiques soient généralement formulées comme des outils de communication, elles acquièrent parfois *ex post* le statut de doctrine et servent alors de guide d'action à l'appareil bureaucratique et aux successeurs de ceux qui les ont initialement énoncés (Michaud et Tremblay, 2006).

Un objectif de politique étrangère précisément énoncé dans une déclaration publique indiquerait quatre éléments, soit la cible, le mouvement, les effets de ce mouvement et un horizon temporel. Un objectif de politique étrangère précis serait, par exemple, « d'améliorer les conditions d'accès aux médicaments dans les pays d'Afrique subsaharienne pour enrayer la propagation du VIH dans les dix prochaines années » ou encore « de s'assurer que tous les pays du Caucase soient des démocraties représentatives d'ici cinq ans pour favoriser un approvisionnement stable en gaz naturel » (Snyder *et al.*, 2002 [1962], p. 72).

Si tous les États formulaient explicitement leurs objectifs aussi clairement et précisément, il serait facile pour l'analyste d'identifier des variations dans l'un ou l'autre des éléments qui composent leurs objectifs de politique étrangère. La variable dépendante pourrait facilement être documentée et l'analyste pourrait se concentrer sur les variables indépendantes. Pourquoi certains États ont-ils un horizon temporel plus limité que d'autres pour enrayer la propagation du VIH ? Comment expliquer que certains États, contrairement à d'autres, considèrent la démocratie comme un facteur de stabilité ?

La difficulté résulte du fait que les objectifs de politique étrangère sont rarement énoncés avec autant de précision. Plusieurs dirigeants politiques se réfugient systématiquement derrière la notion d'intérêt national dès qu'il s'agit de préciser leurs objectifs. Le recours à ce concept leur permet de dépolitiser la politique étrangère et de générer une certaine légitimité. Comme le remarqua Henry Kissinger, « lorsque vous demandez aux Américains de mourir, il faut que vous puissiez l'expliquer dans les termes de l'intérêt national » (Weldes, 1999,

p. 1). Ce sont néanmoins les objectifs politiques qui définissent la conception de l'intérêt national, et non l'inverse. La notion d'intérêt national est dépourvue en elle-même de toute signification pré-sociale (Rosenau, 1968 et 1980 ; Frankel, 1970 ; Finnemore, 1996 ; Weldes, 1996).

Plus encore, lorsqu'un objectif précis est bel et bien communiqué, l'analyse peut légitimement suspecter qu'il existe un décalage entre cet objectif déclaré et l'objectif réellement poursuivi (Onuf, 2001). Au moins trois raisons peuvent justifier un tel décalage. Premièrement, les autorités publiques peuvent avoir intérêt, afin de préserver leur réputation et leur légitimité sur la scène internationale, de masquer leurs quêtes de gains relatifs en évoquant la recherche de gains absolus, ou pour reprendre les termes d'Arnold Wolfers, de cacher leurs objectifs de possession derrière des objectifs de milieu (1962, p. 73-77). Des restrictions commerciales visant à protéger une industrie nationale seront prises au nom de la protection de l'environnement ; une intervention militaire visant à garantir l'accès à des ressources naturelles sera lancée au nom de la stabilité du système international ; et l'inaction devant des actes répréhensibles d'un allié sera justifiée au nom du droit international.

Deuxièmement, les dirigeants politiques peuvent être tentés de réduire l'ambition déclarée de leur politique étrangère pour accroître leurs probabilités de succès et rehausser ainsi leur stature sur la scène politique nationale. Par exemple, l'administration Clinton affirma que les bombardements en Irak de 1998 visaient modestement à affaiblir la capacité du régime de Saddam Hussein de produire des armes de destruction massive. Plusieurs observateurs soupçonnent toutefois que les objectifs réels des États-Unis étaient plus ambitieux, allant de l'élimination de toute capacité de production d'armes de destruction massive au renversement de Saddam Hussein. Mais ces objectifs étant plus difficiles à atteindre, l'administration Clinton opta pour une stratégie de communication garantissant un succès aux yeux de l'opinion publique américaine (Zelikow, 1994 ; Baldwin, 1999 ; Baum, 2004).

Troisièmement, les décideurs éludent généralement la question des objectifs communicationnels plutôt que de les reconnaître ouvertement. Une intervention armée à l'étranger, par exemple, peut être officiellement justifiée par la nécessité de renverser un gouvernement hostile ou de prévenir une attaque imminente. Mais, derrière ces objectifs instrumentaux peuvent se cacher des objectifs communicationnels tout aussi importants. L'intervention armée peut également viser à exprimer une démonstration de force aux États tiers ou à alimenter le

patriotisme sur la scène politique nationale. Reconnaître ouvertement ces objectifs communicationnels est toutefois contre-productif et risque d'entacher la crédibilité de l'autorité publique, tant sur la scène politique nationale qu'internationale. L'énonciation d'objectifs communicationnels mine paradoxalement leur réalisation (Lindsay, 1986 ; Kaempfer et Lowenberg, 1988).

Par conséquent, l'analyse de discours n'est généralement pas suffisante pour identifier les objectifs précis réellement poursuivis par la politique étrangère. Plus généralement, toutes les sources qui énoncent explicitement des objectifs doivent être traitées avec précaution. Les déclarations politiques et les communiqués de presse sont souvent destinés à l'électorat et sont parfois en décalage avec la politique étrangère qu'ils évoquent. Les autobiographies des décideurs ne sont que des narrations construites *a posteriori,* à la lumière des événements que les politiques étrangères ont entraînés. Les comptes-rendus et les enregistrements de réunions, lorsqu'ils sont disponibles, sont quant à eux partiels et incomplets. Même les fuites apparentes de documents secrets doivent faire l'objet d'un examen attentif de leur authenticité et de leur représentativité.

Déduire les objectifs poursuivis

Plutôt que de se fier aux objectifs déclarés publiquement, quelques techniques permettent de déduire les objectifs de la politique étrangère du comportement des États. L'une d'elles consiste à analyser les résultats obtenus. Si une politique est maintenue sur une longue durée et que les décideurs ont eu maintes occasions de l'évaluer et de la modifier, on peut inférer que ses résultats correspondent aux objectifs poursuivis. Par exemple, de nombreuses études sur l'aide publique au développement notent que l'aide bilatérale a un impact minime sur le développement économique des pays bénéficiaires. Puisque cette pratique est répétée depuis plusieurs des décennies, on peut légitimement mettre en doute que l'objectif premier soit de favoriser le développement économique (Collier et Dollar, 2002 ; Easterly, 2006 ; Jensen et Paldam, 2006 ; Rajan et Subramanian, 2008).

Plusieurs travaux révèlent toutefois une relation positive et statistiquement significative entre l'aide au développement et la concordance des votes dans les enceintes internationales. De façon générale, plus un pays reçoit de l'aide, plus ses prises de position à l'Assemblée générale des Nations unies ressemblent à celle de ses donateurs. L'analyste pourrait être tenté de conclure de cette

observation que l'objectif cardinal de l'aide publique au développement est d'accroître l'influence politique du donateur (Rai, 1980 ; Lundborg, 1998 ; Wang, 1999 ; Lai et Morey, 2006 ; Dreher *et al.*, 2008).

Une telle conclusion serait toutefois hâtive. D'abord, certaines études, minoritaires mais surprenantes, observent une relation statistique inverse. Selon elles, l'aide réduit plutôt qu'elle augmente la coopération du pays bénéficiaire avec celle du pays donateur (Sullivan *et al.*, 2011). Ensuite, même si l'apparente corrélation entre l'aide et la concordance des votes s'avérait être une causalité, les effets ne correspondent pas toujours aux intentions. La réaction des pays bénéficiaires pourrait résulter de processus de socialisation qui accompagnent l'aide, sans nécessairement qu'elle en soit l'objectif premier.

Une autre approche, plus convaincante, consiste à déduire les objectifs de la politique étrangère des variables qui l'influencent. En reprenant l'exemple de l'aide au développement, plusieurs études indiquent que les considérations politiques semblent avoir une plus grande influence que les besoins économiques sur les décisions concernant le choix des pays bénéficiaires et les montants accordés. Autrement dit, les pays qui ont le plus besoin d'aide humanitaire ne sont pas ceux qui en reçoivent le plus. La position géographique stratégique, la menace de renversement du pouvoir par une opposition hostile, l'alignement idéologique du gouvernement, le rayonnement dans une zone régionale et une clique de dirigeants suffisamment restreinte pour pouvoir être corrompue ont tous un effet positif sur l'aide au développement. L'élection d'un pays en développement au Conseil de sécurité, par exemple, fait en moyenne bondir l'aide américaine de 59 %, avant que l'aide ne retourne à un niveau normal dès que ce pays perd son siège stratégique. On peut en conclure que les pays donateurs sont animés par la recherche de gains politiques plutôt que par des considérations humanitaires (Maizels et Nissanke, 1984 ; Trumball et Wall, 1994 ; Poe et Meernik, 1995 ; Katada et McKeown, 1998 ; Meernik *et al.*, 1998 ; Schrader *et al.*, 1998 ; Thacker, 1999 ; Alesina et Dollar, 2000 ; Palmer *et al.*, 2002 ; Lai, 2003 ; Kuziemko et Weker, 2006 ; Roper et Barria, 2007 ; Bueno de Mesquita et Smith, 2007 et 2009).

Il faut toutefois garder à l'esprit que l'identification d'un objectif n'exclut pas automatiquement les autres possibilités. Une même politique étrangère peut viser simultanément plusieurs objectifs, certains de possession et d'autres de milieu ; certains instrumentaux et d'autres communicationnels ; certains intermédiaires d'autres finaux ; certains de court terme et d'autres de long terme ; certains

internes et d'autres externes. Si l'aide au développement vise effectivement la consolidation d'alliances politiques, rien n'exclut qu'elle soit également motivée par des considérations morales, commerciales ou électorales (Lindsay, 1986 ; Morgan et Palmer, 1997 ; Lahiri et Raimondos-Møller, 2000 ; Diven 2006).

En fait, l'addition d'une longue série d'objectifs semble être la règle plutôt que l'exception dans les sociétés pluralistes. Les politiques étrangères sont souvent le résultat de compromis entre les différents acteurs impliqués dans le processus interne de prise de décision. Pour en arriver à une politique commune, ils sont incités à imaginer une formule qui leur permet de cumuler leurs objectifs respectifs.

Tous les politiciens élus préfèrent annoncer une politique étrangère qui vise simultanément, par un même instrument, une vaste gamme d'objectifs. Inversement, ils évitent les situations qui les forcent à arbitrer entre différents objectifs, puisqu'ils doivent alors nécessairement décevoir une part de l'électorat. La question des sanctions commerciales contre la République populaire de Chine, par exemple, a placé plusieurs dirigeants occidentaux dans une position délicate en opposant la poursuite des intérêts commerciaux à la défense des Droits de l'homme (Drury et Li, 2006).

Plus encore, l'idée même d'objectifs relativement stables et prédéfinis, antérieurs au déploiement de la politique étrangère, est sujette à controverse. Dans certains cas, les objectifs de politique étrangère semblent être eux-mêmes fonction des instruments qui ont été déployés précédemment. Est-ce les investissements dans l'armement qui servent des objectifs militaires ou plutôt les objectifs militaires qui servent à justifier les investissements dans l'armement ? Est-ce que la stabilisation politique des Balkans vise l'élargissement de l'Union européenne ou est-ce l'élargissement qui vise la stabilisation politique ? Il est parfois difficile de distinguer les objectifs de la mobilisation, des instruments et des résultats. Pour cette raison, plusieurs analystes préfèrent ignorer les objectifs de la politique étrangère dans leur exercice de comparaison et se concentrer sur les ressources mobilisées, soi-disant directement observables, voire quantifiables.

La mobilisation des ressources

« La puissance, est comme la météo : tout le monde en parle, mais peu la comprennent » (Nye, 2000, p. 55). En effet, la puissance est sans conteste l'un des concepts les plus fondamentaux des relations internationales, mais aussi l'un des plus difficiles à définir et à opérationnaliser (Guzzini, 2004 ; Barnett et Duvall, 2005).

Raymond Aron est l'un des rares analystes ayant proposé une vision à la fois claire et nuancée de la puissance. Pour Aron, la puissance est la mise en œuvre des ressources, quelles qu'elles soient, dans des circonstances déterminées. Il ne s'agit ni de la possession d'une ressource, ni du contrôle d'une structure particulière, mais de la mobilisation des ressources compte tenu d'une structure. Par exemple, dans un jeu de cartes, la puissance n'est pas la possession d'une quinte flush royale, ni la capacité de déterminer les règles du jeu, mais l'abattement d'une quinte flush royale dans un moment stratégique d'un jeu de poker. Les ressources et le contexte sont des éléments indispensables de la puissance, mais ils ne sont pas suffisants pour la constituer en eux-mêmes (Aron, 1962).

De ce point de vue, la puissance n'est pas simplement un déterminant de la politique étrangère ou une donnée avec laquelle les gouvernements doivent composer. Elle est plutôt une composante de la politique étrangère qui peut être évaluée, comparée et expliquée : il y a des politiques de puissance, comme il y a des politiques de repli.

Les ressources

La définition que propose Aron de la puissance s'inscrit en rupture avec le réflexe traditionnel d'évaluer la puissance uniquement à partir de la force potentielle, c'est-à-dire des ressources disponibles. Par ressources, il faut ici entendre le capital que les États peuvent mobiliser, mais rarement amplifier d'eux-mêmes, comme le territoire, la population et les matières premières. Cet indicateur de la puissance offre le double avantage d'être relativement stable et de pouvoir être quantifiable, que ce soit en kilomètre carré, tonne ou en millier d'habitants. Les ressources contrôlées par État ne sont qu'un indicateur indirect de la puissance, mais il facilite significativement les comparaisons.

L'exercice de comparaison peut néanmoins être complexifié en prenant en compte toute l'étendue de la gamme de ressources pertinentes à la politique étrangère. Dans les années 1940, plusieurs analystes se concentraient encore uniquement sur les ressources matérielles ou démographiques. Mais depuis les travaux de Morgenthau (1948), la majorité d'entre eux prennent également en compte les ressources idéationnelles. En effet, le prestige et le patriotisme peuvent être tout aussi déterminants en politique étrangère que le nombre de cubes métriques de pétrole, les citoyens en diaspora ou la surface de terre arable (Posen, 1993 ; Hall, 1997 ; Nye, 2004 ; Fordham et Asal, 2007).

La garde suisse pontificale, par exemple, n'est certainement pas le corps d'armée le plus imposant, mais le Vatican jouit néanmoins d'une influence considérable dans plusieurs régions du monde en raison de son autorité morale. De même, plusieurs se demandent si la véritable source de puissance de l'Union européenne ne réside pas dans sa capacité à définir ce qui est « normal », « éthique » ou « moral » sur la scène internationale plutôt que dans ses ressources économiques ou militaires (Duchêne, 1972 ; Hill, 1990 ; White, 1999 ; Manners, 2002 ; Nicolaïdis et Howse, 2003 ; Diez, 2005 ; Sjursen, 2006 ; Telo, 2007).

Inversement, certains acteurs sont vraisemblablement handicapés par leur carence en capital symbolique. À l'époque de l'apartheid, l'Afrique du Sud ne connaissait évidemment pas un rayonnement politique important sur le continent africain, malgré son poids économique prépondérant. Dans une moindre mesure, l'intérêt de la Chine pour les ressources naturelles africaines est contraint par le fossé culturel qui les sépare. Malgré leur passé colonial, plusieurs pays

européens ont conservé des relations privilégiées avec les sociétés africaines : les flux migratoires, le travail des ONG, le partage d'une langue commune et les communautés religieuses sont autant d'atouts qui favorisent indirectement les investissements occidentaux en Afrique (Alden et Hughes, 2009).

Parallèlement à la multiplication des ressources et au dévoilement de leur dimension sociale, la majorité des analystes en sont également venus à reconnaître qu'elles sont nécessairement spécifiques à un champ particulier. Aucune ressource n'est pertinente pour tous les théâtres d'action. Il est illusoire – comme certains tentaient encore de le faire durant la guerre froide – de développer un index de puissance absolue qui serait valide en toutes circonstances. La puissance est toujours spécifique à un contexte particulier (Ferris, 1973 ; Taber, 1989).

C'est d'abord la géopolitique et les études stratégiques qui ont mis en lumière cette spécificité de la puissance : le type de ressources nécessaires pour vaincre militairement dépend fatalement du champ de bataille. Les frontières de l'Australie, de la Suisse et de la Russie sont si différentes, en nombre, en étendue et en nature, que les ressources mobilisées pour les défendre doivent inévitablement être adaptées à leur contexte respectif. Plusieurs travaux récents, d'ailleurs, continuent de souligner le rôle fondamental de la géographie dans les probabilités statistiques de conflits et de victoires militaires (Bremer, 1993 ; Vasquez, 1995 ; Senese, 1996 et 2005 ; Mitchell et Prins, 1999 ; Reiter, 1999 ; Braithwaite, 2005).

Mais la spécificité de la puissance est également valide dans les arènes diplomatiques et les différents champs politiques. Le nombre d'ONG déployées en Afrique, par exemple, ne peut être utilisé pour établir les rapports de force à l'Organisation mondiale du commerce, pas plus que la distribution des réserves de pétrole ne peut expliquer l'échec des réformes du Conseil de sécurité de l'ONU. La politique étrangère s'inscrit toujours dans un contexte particulier qui détermine la pertinence des ressources qui peuvent être mobilisées dans une politique de puissance (Baldwin, 1989).

Il est vrai que certaines ressources, notamment financières, semblent relativement fongibles et peuvent être facilement transférées d'un domaine à un autre (Art, 1996). Le gouvernement Eisenhower a ainsi profité de ses réserves de livres sterling lors de la crise de Suez pour menacer le Royaume-Uni d'une crise financière si l'armée britannique ne se retirait pas d'Égypte. Mais un tel transfert de ressources entre deux domaines complètement distincts sur les plans cognitifs

et institutionnels est exceptionnel. Les ressources ne peuvent être agrégées pour être mobilisées indifféremment dans tous les domaines de la politique étrangère.

Le paradoxe de la puissance

La possession de ressources pertinentes à un domaine particulier et en quantité supérieure à celles des autres pays n'est pas une condition suffisante pour exercer une influence. Encore faut-il que ces ressources soient effectivement mobilisées dans le cadre d'une politique de puissance. Or, il arrive fréquemment qu'un État ne traduise pas ses ressources en influence. C'est ce que plusieurs analystes de la politique étrangère appellent le « paradoxe de la puissance » (Ray et Vural, 1986 ; Maoz, 1989 ; Baldwin, 1989).

Par exemple, au lendemain de la Première Guerre mondiale, les États-Unis disposaient déjà de toutes les ressources économiques nécessaires pour imposer un ordre économique international conforme à leurs intérêts. Malgré cette opportunité, ils se replièrent sur eux-mêmes et privilégièrent une politique étrangère isolationniste. Lors de l'effondrement boursier de 1929, le Congrès réagit de manière particulièrement défensive et protectionniste, en haussant drastiquement les tarifs douaniers au lieu d'œuvrer à maintenir un régime international stable et ouvert. Ce n'est qu'à partir de la présidence de Roosevelt que les États-Unis traduisirent leurs formidables ressources économiques en influence (Kindleberger, 1981 ; Frieden, 1988 ; Zakaria, 1998).

D'une certaine manière, à l'image des États-Unis dans les années 1920, la Chine contemporaine fait également preuve de retenue. Compte tenu de ses capacités, Pékin demeure relativement effacé dans les négociations financières et commerciales. Il existe un décalage indéniable entre les ressources dont elle dispose et l'influence qu'elle exerce. C'est en raison d'exemples comme ceux-ci que Robert Keohane et Joseph Nye insistent pour définir l'*hégémon* économique comme un acteur qui a non seulement les ressources suffisantes pour maintenir un ordre économique, mais qui a également la volonté de les mobiliser en ce sens (Keohane et Nye, 1977, p. 44).

Inversement, certains acteurs disposant de relativement peu de ressources parviennent à s'imposer (Neumann et Gstöhl, 2006). En Asie, de petites économies exercent une influence prépondérante dans l'intégration économique régionale, face aux grandes puissances économiques que sont le Japon et la République populaire de Chine (Montsion et Stubb, 2007). En Europe, des petits États comme le Danemark ou la Belgique réussissent parfois à exercer une influence prépondérante sur les politiques et le fonctionnement de l'Union

européenne (König et Slapin, 2004 ; Slapin, 2006 ; Nasra, 2011 ; Schneider, 2011).

Les seuls pays dont les comportements semblent, à première vue, systématiquement correspondre à leurs ressources sont ceux que l'ont qualifie parfois de « puissances moyennes ». Mais ce n'est qu'une illusion, ou plutôt une tautologie. En effet, la notion de puissance moyenne réfère moins à la proportion de ressources dont dispose un État qu'à son comportement de politique étrangère. Une puissance moyenne est celle qui cherche les compromis, qui favorise le multilatéralisme, qui plaide pour la résolution pacifique des différends et qui se plie au droit et aux normes internationales. C'est un rôle socialement construit plutôt qu'un statut tributaire d'un certain niveau de ressources. C'est ce qui permet de qualifier de « puissance moyenne » des pays aussi différents que la France, le Canada et l'Irlande (Dewitt, 2000 ; Chapnick, 2000 ; Gecelovsky, 2009 ; Cooper, 2011).

La mobilisation et l'exploitation

Si on ne peut expliquer une politique étrangère spécifique par la distribution des ressources, c'est en raison des nombreuses variables intermédiaires qui se situent entre les ressources et l'influence. Les ressources naturelles ne peuvent pas d'elles-mêmes accroître le commerce extérieur et celui-ci ne peut pas s'exploiter lui-même pour imposer des sanctions économiques, pas plus qu'une population nombreuse ne se mobilise d'elle-même dans l'armée et que celle-ci ne s'engage d'elle-même dans des conflits internationaux. Ce sont des acteurs, œuvrant dans un cadre social et institutionnel particulier, qui transforment les ressources en capacités et les capacités en instruments de politique étrangère.

Or, la faculté et la volonté d'exercer une politique de puissance varient d'un État à l'autre. C'est ce qu'admettent un nombre croissant de partisans du courant réaliste des relations internationales. S'ils considèrent que les États cherchent d'abord à assurer leur sécurité et à maximiser leur puissance, ils reconnaissent de plus en plus que des dynamiques internes propres à chaque État modulent leurs ambitions (Krasner, 1977 et 1978 ; Mastanduno *et al.*, 1989 ; Lamborn, 1991 ; Rosecrance et Stein, 1993 ; Christensen, 1996 ; Rose, 1998 ; Zakaria, 1998 ; Schweller, 2006 ; Lobell *et al.*, 2009 ; Cladi et Webber, 2011 ; Fordham, 2011 ; Kirshner, 2012).

Ces variations d'un État à l'autre portent notamment sur la primauté relative

des stratégies de mobilisation et sur celles d'exploitation. La mobilisation peut être définie comme la transformation des ressources disponibles pour en générer des capacités additionnelles. L'exploitation, quant à elle, est la transformation de capacités en instrument de politique étrangère. Tous les États poursuivent à la fois des stratégies de mobilisation et d'exploitation, mais l'équilibre entre ces deux pôles varie en fonction des préférences et des contraintes propres à chacun (Mastanduno *et al.*, 1989).

Dans certains cas, les stratégies de mobilisation et d'exploitation peuvent être contradictoires. Par exemple, libéraliser une économie par le biais d'accords commerciaux peut favoriser la mobilisation des ressources, mais restreindre la capacité d'imposer des sanctions commerciales. Inversement, augmenter significativement les impôts pour financer une intervention armée à l'étranger peut freiner plutôt que stimuler la croissance économique.

La thèse des cycles des puissances impériales développée par Paul Kennedy repose précisément sur cette contradiction entre mobilisation et exploitation. Plusieurs pays qui sont effectivement parvenus à dominer l'ordre international ont misé l'essentiel de leurs efforts sur des stratégies d'exploitation. Ce faisant, ils ont négligé de mobiliser de nouvelles ressources et ont paradoxalement miné leurs propres assises, conduisant à leur déclin (Kennedy, 1987 ; Snyder, 1991).

Une autre variation affectant le recours aux ressources concerne les arbitrages entre le contrôle, l'autonomie et la légitimité. En fonction de la structure sociale et du système politique en place, les dirigeants peuvent privilégier l'une ou l'autre de ces trois composantes du pouvoir. Or, une politique qui en favorise une peut défavoriser les deux autres. Par exemple, envahir un État voisin peut augmenter les ressources contrôlées, mais nuire à sa légitimité aux yeux des vaincus et de leurs alliés. Se plier aux recommandations des organisations intergouvernementales peut accroître la légitimité, mais restreindre l'autonomie politique. Et refuser l'aide extérieure peut rehausser l'autonomie politique, mais réduire le contrôle sur les ressources (Mastanduno *et al.*, 1989 ; Litfin, 1997 ; Blanchard et Ripsman, 2008).

En somme, si les approches fondées sur la comparaison de ressources potentielle offrent l'avantage appréciable de pouvoir être basées sur des données observables, et généralement quantifiables, elles ne sont que d'une utilité limitée pour expliquer la politique étrangère. Non seulement la politique étrangère n'est pas guidée par un porte-folio agrégé de ressources, mais elle contribue elle-même à définir la puissance. Autrement dit, la puissance est plus qu'un stock qui

détermine la politique étrangère, elle est le flux qui la constitue.

Les instruments de la politique étrangère

Les instruments servent fréquemment de points de repère pour documenter les variations de politique étrangère, que ce soit à travers le temps, les domaines ou l'espace. Dans une certaine mesure, cet accent sur les instruments reflète le processus de prise de décision lui-même. Les décideurs sont souvent contraints de réagir rapidement à des crises internationales et ont rarement l'opportunité politique de réévaluer leurs objectifs ou de réfléchir à l'équilibre entre l'exploitation et la mobilisation de leurs ressources. Lorsque les chefs de gouvernement sont appelés à prendre une décision, ils doivent généralement choisir parmi une liste d'options préparée par l'administration concernant diverses possibilités d'intervention.

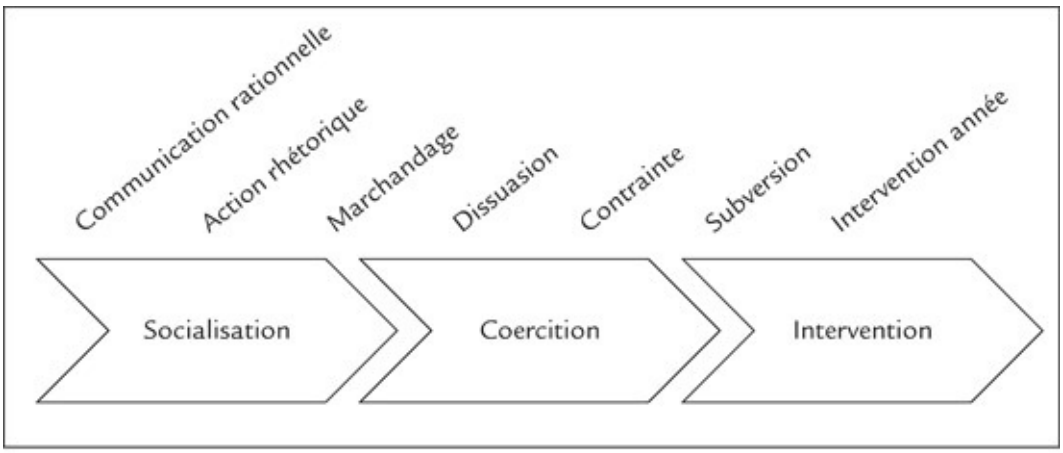

Figure 1. La gamme d'instruments de politique étrangère

Plusieurs analystes et praticiens conçoivent les possibilités d'intervention comme une gamme d'instruments similaire à celle présentée ci-dessus. Elle s'étend de la diplomatie à la force armée ou, pour reprendre les termes de Joseph S. Nye (2004), de la puissance douce à la puissance forte. Entre ces deux extrêmes, se trouvent plusieurs types d'instruments que l'on peut regrouper en trois catégories, soit la socialisation, qui vise à maintenir ou à modifier les idées, la coercition, qui vise à maintenir ou modifier les intérêts, et l'intervention, qui vise à maintenir ou modifier les structures politiques internes d'un État étranger.

Chacune de ces catégories peut, à son tour, être décomposée en sous-catégories.

La socialisation

La première catégorie d'instruments, la socialisation, peut être définie comme le transfert de croyances, de valeurs et d'idées d'un acteur à un autre (Schimmelfennig, 2000 ; Alderson, 2001). Comme l'écrit Thomas Risse, « les idées ne flottent pas librement » (1994) ; elles sont activement promues par des acteurs particuliers, du moins dans les premiers stades de leur diffusion.

Les idées sont diffusées de différentes manières. Il peut arriver, dans le cadre d'un processus de communication rationnelle, qu'un acteur soit sincèrement convaincu de la justesse des arguments d'un autre et qu'il en vienne à modifier ses propres idées. La majorité des analystes considèrent toutefois qu'une communication sincère, dans laquelle tous les participants sont prêts à se laisser convaincre par les meilleurs arguments, est extrêmement rare en relations internationales (Gehring et Ruffing, 2008).

La majorité des acteurs communiquent en relations internationales de manière stratégique. L'action rhétorique consiste à exprimer un ensemble d'arguments pour en arriver à des fins précises. L'acteur qui recourt à la rhétorique dramatise les événements, établit de nouvelles associations entre des idées jusque-là déconnectées, imagine des expressions évocatrices ou recours à des métaphores pour orienter les débats dans une direction spécifique (Kuusisto, 1998 ; Risse, 2000 ; Payne, 2001 ; Schimmelfennig, 2001 ; Müller, 2004 ; Mitzen, 2005 ; Krebs et Jackson, 2007).

Un échange rhétorique n'est pas l'équivalent d'un dialogue de sourds qui conduit nécessairement vers une impasse. Il peut conduire certains acteurs à modifier leurs discours ou leurs comportements. Par exemple, les pays africains ont réussi, en associant stratégiquement le droit des brevets à la diffusion du VIH, à convaincre les membres de l'Organisation mondiale du commerce de favoriser les exportations de médicaments génériques (Morin et Gold, 2010). De même, des représentants des Nations unies ont réussi, par leur action rhétorique sur le thème de l'avarice, à convaincre le gouvernement américain d'augmenter significativement son aide d'urgence aux victimes du tsunami dévastateur de 2004 (Steele, 2007).

L'action rhétorique n'est pas uniquement utilisée par les plus faibles. Les grandes puissances l'utilisent continuellement. Le discours sur la « guerre contre le terrorisme » développé par l'administration de George W. Bush au lendemain

des attentats terroristes du 11 septembre 2001 en est une illustration. Présenter ces attentats comme un acte de guerre contre la liberté et le style de vie américain, plutôt qu'un acte criminel, est une stratégie rhétorique qui légitime le recours à la force armée à l'étranger, réduit l'opposition au silence, autorise des mesures liberticides d'urgence et renforce l'unité nationale (Kuusisto, 1998 ; Heng, 2002 ; Jackson, 2005).

Certains discours ne sont pas exprimés en mots, mais se traduisent en actions. En effet, le prestige peut être consciencieusement alimenté par des parades militaires, des explorations spatiales ou des performances olympiques. L'étude des achats militaires, par exemple, indique que l'armement peut avoir des fonctions plus symboliques que stratégiques (Eyre et Suchman, 1996). Certains pays se dotent d'une nouvelle flotte d'avions de chasse ou de sous-marins qui ne sont pas adaptés aux menaces auxquelles ils font face. L'impression de puissance que dégage ce type d'armement, cependant, peut avoir des effets bien réels. Un État qui recourt à de telles démonstrations de force peut effectivement espérer diffuser plus aisément ses idées à l'étranger (Fordham et Asal, 2007).

La diplomatie publique, qui vise à « conquérir les cœurs et les esprits » des populations étrangères, est une autre stratégie de socialisation déployée à grande échelle. C'était déjà, lors de la guerre froide, la motivation première du financement public américain de *Radio Free Europe* et *Voice of America*. Aujourd'hui encore, plusieurs gouvernements investissent massivement dans la diplomatie publique. Le gouvernement français diffuse le point de vue français à l'étranger par le biais de plusieurs instruments, dont l'Agence pour l'enseignement français à l'étranger, l'Alliance française, TV5 Monde, France 24, Culturesfrance, Radio France International, les Offices franco-étranger pour la jeunesse, l'Agence France Presse et les bourses d'excellence Eiffel pour étudiants (Mathien, 2000 ; Goldsmith *et al.*, 2005 ; Cull, 2008 ; Nye, 2008 ; Snow et Taylor, 2009).

Dans d'autres cas, les États définissent plus précisément la cible de leur socialisation. Ils peuvent, par exemple, favoriser les interactions informelles et répétées entre leurs fonctionnaires et ceux d'un autre pays (Schimmelfenning, 1998 ; Checkel, 2001 et 2003 ; Pevehouse, 2002 ; Bearce et Bondanella, 2007 ; Cao, 2009 ; Greenhill, 2010 ; Morin *et al.*, 2011). Des conférences intergouvernementales organisées par les pays exportateurs de capitaux auraient ainsi socialisé les pays en développement aux éventuels bienfaits des accords sur la libéralisation de l'investissement (Morin et Gagné, 2007). De même, la

formation d’officiers étrangers dans les écoles militaires américaines aurait favorisé la diffusion de normes et de valeurs américaines (Atkinson, 2010).

La coercition

Alors que les divers mécanismes de socialisation sont encore relativement méconnus, la littérature sur la coercition est riche et fertile (Baldwin, 1985 ; Hirschman, 1980 ; De Wilde d'Estmael, 1998). Les mesures coercitives sont celles qui visent à influencer le comportement d'une cible en modifiant le calcul de ses intérêts, sans toutefois intervenir directement en territoire étranger. Sous ce vocable se cache une vaste gamme d'instruments découlant de processus différents et ayant des impacts distincts les uns des autres. Ils peuvent être ordonnés selon au moins cinq axes qui se superposent pour former une matrice multidimensionnelle.

Le premier de ces axes distingue les instruments coercitifs qui emploient des sanctions positives de ceux qui recourent aux sanctions négatives (Crumm, 1995 ; Newnham, 2000). Les conditions européennes à l'élargissement peuvent être vues comme une forme de coercition reposant sur une sanction positive (Schimmelfenning et Sedelmeier, 2004). Inversement, les restrictions commerciales américaines imposées aux pays qui ne prennent pas les mesures nécessaires pour empêcher la contrebande d'animaux menacés d'extinction sont un exemple de sanction négative (Reeve, 2002).

Un autre axe de différenciation des instruments coercitifs oppose d'un côté la menace de sanctions, et de l'autre, l'imposition effective des sanctions (Krustev, 2010). Selon certains historiens, la mobilisation des armées à la veille de la Première Guerre mondiale était une démonstration de forces visant l'intimidation et une ultime abdication avant le déclenchement des hostilités (Tuchman, 1962). Par contre, les décisions du gouvernement suisse de geler les avoirs de certains chefs d'État dans les banques helvétiques, de Robert Mugabe à Ben Ali en passant par Jean-Claude Duvalier, n'ont pas fait l'objet d'avertissement préalable (Dulin et Merckaert, 2009).

Les instruments coercitifs peuvent également être distingués en fonction de leurs objectifs. La dissuasion est une forme de coercition qui vise à maintenir le *statu quo* alors que la contrainte en est une autre qui vise à le modifier. L'armement nucléaire est généralement perçu comme un instrument de dissuasion, c'est-à-dire une menace implicite à toute altération de l'équilibre des puissances (Kahn, 1966 ; Freedman, 1989). Inversement, le système américain du *Super 301* qui identifie chaque année les pays qui ont des politiques

commerciales jugées déloyales est un exemple de contrainte puisque les pays ciblés sont enjoints à modifier leurs pratiques sous peine de sanction (Sell, 2003).

Un quatrième axe différencie les instruments coercitifs immédiats de ceux qui ont une portée générale (Morgan, 1977). Les premiers, parce qu'ils sont généralement adoptés en période de crise, s'inscrivent dans une logique différente des deuxièmes, dont la pratique est institutionnalisée. Le refus de l'administration Eisenhower d'appuyer la demande de financement du Royaume-Uni au FMI tant qu'il ne mettait pas fin à la Crise de Suez, ne peut ainsi être expliqué par les mêmes mécanismes qui ont conduit le Congrès à adopter une loi précisant qu'aucun pays appuyant le terrorisme ne peut bénéficier de l'appui des États-Unis au FMI (Kirshner, 1995).

Un dernier axe oppose les sanctions qui visent uniquement l'élite de celles qui visent l'ensemble de la population. Par exemple, la décision des États-Unis, prise en janvier 2011, d'interdire aux citoyens américains de nouer des relations d'affaires avec la compagnie biélorusse d'hydrocarbure Belneftekhim visait principalement la garde rapprochée du président Alexandre Loukachenko. La réduction des exportations de pétrole par les pays arabes en 1973, afin de protester contre l'appui militaire américain à Israël, lors de la guerre du Kippour, visait quant à elle l'ensemble de l'opinion publique occidentale (Kaempfer et Lowenberg, 1988 ; Dashti-Gibson *et al.*, 1997 ; Pape, 1997).

L'intervention

La troisième catégorie d'instruments regroupe les interventions et peut être décomposée en une typologie tout aussi complexe. Toutes les interventions sont des immixtions dans les affaires internes d'un État étranger pour en modifier les structures. Mais il importe de distinguer les interventions politiques des interventions militaires.

Une intervention politique vise la subversion par l'appui aux groupes contestataires, ou encore la stabilisation par le soutien à un pouvoir en place encore fragile. Les États-Unis offrent ainsi un financement, du matériel et des formations à diverses forces politiques étrangères favorables à la démocratie libérale, incluant des médias, des partis politiques et des ONG. Ces interventions politiques sont parfois ouvertement déclarées, comme dans l'Iraq Liberation Act de 1999 qui détaillait les budgets alloués à la subversion irakienne. Plus souvent,

les interventions sont clandestines, comme l'était l'appui américain au parti démocrate chrétien italien dans l'immédiat après-guerre (Miller, 1983 ; Collins, 2009).

La gamme d'interventions militaires doit également être désagrégée. Contrairement à ce qu'il est parfois supposé, la majorité des recours à la force militaire à l'étranger ne conduisent pas à la guerre. Les escarmouches frontalières et les passages en territoire étranger peuvent n'être qu'une stratégie pour tester la détermination d'un État à défendre une frontière contestée. Le blocus maritime peut être utilisé simplement pour forcer des négociations en évitant les affrontements directs. La politique de la canonnière, quant à elle, n'est qu'une démonstration de forces visant l'intimidation. Certaines interventions militaires n'ont que des cibles précises qui peuvent être atteintes en quelques heures, que ce soit l'assassinat d'un chef politique ou le bombardement d'une usine chimique. Le recours à la guerre est une politique extrême qui, comparée à tous les instruments de politique étrangère, demeure relativement rare (Blechman et Kaplan, 1978 ; Russett et Oneal, 2001).

L'aversion des dirigeants politiques pour les guerres ouvertes résulte en partie du fait que, en s'éloignant du pôle de la puissance douce et en se rapprochant du pôle de la puissance dure, les instruments deviennent progressivement plus intensifs et, par conséquent, plus risqués. Chaque échelon, en augmentant le niveau d'engagement, rend le retour en arrière plus difficile. Un gouvernement qui bat en retraite après avoir pris des mesures draconiennes reconnaît implicitement son erreur et prête le flanc à la critique sur les scènes nationale et internationale. Dans ce contexte, si un instrument s'avère inefficace, les dirigeants peuvent être contraints de s'enfoncer davantage dans le problème plutôt que de faire marche arrière. Or, cette fuite en avant peut les mener directement à leur perte (Staw, 1981 ; Brockner et Rubin, 1985 ; Bowen, 1987 ; Downs et Rocke, 1994 ; Fearon, 1994 ; Billings et Hermann, 1998 ; Taliaferro, 2004 ; Baum, 2004 ; Tomz, 2007).

Les dirigeants politiques préfèrent généralement la persuasion à l'intervention. C'est ce qu'exprimait le Secrétaire d'État américain Colin Powell (2004) : « Il est préférable, lorsque la situation le permet, de laisser la réputation de la puissance plutôt que son utilisation atteindre les objectifs fixés. » Bien que les résultats de la socialisation soient incertains et qu'une intervention massive dès le début d'un conflit puisse maximiser les chances de succès, les dirigeants préfèrent souvent, lorsqu'une nouvelle situation se présente, recourir à la

socialisation puis à la coercition, avant d'envisager l'intervention militaire.

Les analystes de politique étrangère, quant à eux, sont nombreux à préférer l'étude des interventions armées plutôt que celle de la socialisation. Cette préférence ne résulte ni d'un attrait pour la violence, ni d'une croyance que les conflits armés ont davantage d'impact que les échanges d'idées, mais de contraintes méthodologiques. La socialisation est effectivement particulièrement difficile à documenter, que ce soit à l'aide d'entretiens ou par le biais d'analyse de discours. Les interventions armées, par contre, sont directement observables et leur intensité peut être évaluée quantitativement.

Il existe ainsi plusieurs bases de données sur les interventions militaires, librement disponibles aux chercheurs. Quatre d'entre elles sont fréquemment utilisées dans la recherche en APE. Il s'agit du *Militarized Interstate Disputes* (www.correlatesofwar.org), de l'*International Crisis Behavior* (www.cidcm.umd.edu), de l'*Armed Conflict Dataset* (www.prio.no/cscw), et de l'*International Military Intervention* (www.icpsr.umich.edu).

Ces bases de données se distinguent les unes des autres en fonction de leur manuel d'encodage et de leur couverture spatio-temporelle. Certaines définissent la guerre comme une intervention militaire en territoire étranger et d'autres comme un conflit qui conduit à la mort d'au moins 1 000 combattants ; certaines remontent jusqu'aux guerres napoléoniennes et d'autres se limitent à la guerre froide ; certaines se concentrent sur les conflits interétatiques et d'autres intègrent également les guerres civiles. Il n'y a, par contre, aucune base de données équivalente portant exclusivement sur les efforts de socialisation des États.

Les bases de données événementielles

Bien entendu, les divers instruments ne sont pas mutuellement exclusifs. La négociation, par exemple, repose généralement sur une combinaison de socialisation et de coercition. L'Union européenne a convaincu ses voisins d'Europe de l'Est d'abandonner la peine de mort en recourant à la fois à un discours sur les Droits de l'homme et par des politiques de conditionnalité économique (Manners, 2002). Dans certains cas, la négociation peut même inclure une forme d'intervention militaire (Fearon, 1995 ; Wagner, 2000 ; Allen et Vincent, 2011). La politique étrangère combine davantage qu'elle n'arbitre entre les différents instruments. Or, lorsque plusieurs instruments sont déployés

en même temps, il n'est pas toujours facile de déterminer le niveau d'engagement et le degré de coopération entre deux protagonistes.

Les bases de données événementielles sont des outils méthodologiques qui permettent d'intégrer le déploiement simultané de différents types d'instruments de politique étrangère. Elles agrègent une grande quantité d'information et les rapportent sur une échelle numérique commune. Elles facilitent ainsi les comparaisons entre pays, entre domaines ou entre les époques (Rosenau et Ramsey, 1975).

Techniquement, les bases de données événementielles sont générées à partir de plusieurs milliers d'événements ponctuels rapportés par les journaux. Chaque événement est rapporté sur une échelle graduée de coopération selon un manuel d'encodage détaillé. Une rencontre bilatérale entre deux chefs d'État peut ainsi avoir une valeur de + 1, une intervention militaire conjointe de + 5, et l'imposition d'une sanction commerciale de - 3. Cet encodage peut être fait manuellement par une équipe de chercheurs, ou encore, de façon automatique par un logiciel lexicométrique guidé par des mots-clés prédéfinis (Schrodt, 1995).

Les bases de données événementielles les plus connues sont le *Conflict and Peace Data Bank* (COPDAB), le *World Events Interaction Survey* (WEIS), le *Conflict and Mediation Event Observations* (CAMEO), l'*Integrated Data for Events Analysis* (IDEA), le *Penn State Event Data Project* (KEDS) et le *Comparative Research on the Events of Nations* (CREON). La majorité d'entre elles sont accessibles à partir du site internet de l'*Inter-University Consortium of Political and Social Research* (www.icpsr.umich.edu). Des bases de données consacrées à une question spécifique sont également disponibles, comme l'*International Water Event Database* sur la coopération hydrique (www.transboundarywaters.orst.edu).

Ces bases de données événementielles peuvent grandement faciliter la comparaison des politiques en fournissant une base numérique commune. Elles peuvent être utilisées, par exemple, pour déterminer si les petites et les grandes puissances ont tendance à être belliqueuses dans les mêmes circonstances (East, 1973 ; Clark *et al.*, 2008) ou pour évaluer si l'arrivée d'un nouveau chef de gouvernement fait varier le degré de coopération (Hermann, 1980).

Elles ne représentent toutefois pas une panacée. Au cœur de la guerre froide, le gouvernement américain a généreusement financé le développement de bases de données événementielles dans l'espoir qu'elles puissent servir de baromètre

de la tension internationale et même de système d'alerte précoce d'un conflit imminent. C'était trop exiger de cet outil méthodologique : même avec l'utilisation de systèmes informatiques performants permettant de diversifier les sources, d'accroître le volume de données, et de supprimer l'influence des codeurs, des imprécisions inévitables demeurent (Smith, 1986 ; Laurance, 1990 ; Kaarbo, 2003).

En fait, les données utilisées sont biaisées avant même qu'elles ne soient filtrées à travers une grille d'analyse. Puisque les informations brutes sont tirées des journaux, les bases de données reflètent davantage l'intérêt médiatique que suscite une relation bilatérale que la coopération réelle entre deux États. Elles ignorent en outre les non-événements, qui sont tout aussi significatifs dans le langage diplomatique que les événements qui ont bel et bien eu lieu.

De plus, les bases de données événementielles, tout comme une part significative de la recherche sur les instruments, ne prennent pas en compte l'impact de la politique étrangère. Elles se concentrent sur ce que les États font, et non sur les conséquences de leurs actions. Or, la politique étrangère est dynamique et elle se fonde en partie sur les rétroactions reçues en réponse aux instruments déployés précédemment. Les interventions armées sont souvent des réactions aux échecs d'efforts coercitifs, qui peuvent eux-mêmes être des réactions aux échecs de la socialisation. C'est la raison pour laquelle la prochaine partie propose d'étudier les résultats comme quatrième repère pour la comparaison des politiques étrangères

Le résultat de la politique étrangère

Étudier les résultats de la politique étrangère d'un pays soulève des questions pratiques et théoriques fondamentales. Si l'on peut évaluer l'efficacité relative d'une série d'actions de politique étrangère, il devient alors possible de s'interroger sur les conditions qui déterminent leur succès ou leur échec. Un processus de prise de décision apparemment sans faille peut-il mener à une politique défaillante ? Inversement, une politique étrangère qui atteint parfaitement sa cible peut-elle émerger du chaos ? (Gelb et Betts, 1979 ; Herek *et al.*, 1987 ; Schafer et Crichlow, 2002).

Mesurer l'efficacité

Évaluer l'impact d'une politique étrangère soulève des défis méthodologiques considérables. La difficulté d'identifier les objectifs réellement poursuivis, la multicausalité des résultats, les tensions entre le court et le long terme et le problème de la contrefactualité ne sont que quelques-uns des problèmes méthodologiques que pose l'évaluation de la politique étrangère.

L'aide publique au développement et la diplomatie publique, par exemple, visent des objectifs si diffus et à si long terme qu'il serait pratiquement impossible d'évaluer toute l'étendue de leurs impacts (Goldsmith *et al.*, 2005). Les politiques de dissuasion, quant à elles, ont la particularité de ne laisser aucune trace de leur succès. Le nombre d'attaques-surprises et d'attentats terroristes qui ont été découragés grâce à des politiques de dissuasion demeure inconnu (Lebow et Stein, 1990 ; Fearon, 2002). Même lorsqu'une guerre conduit à une capitulation sans condition, cela ne signifie pas pour autant que le vainqueur a atteint ses objectifs (Mandel, 2006). Plus fondamentalement, si la politique étrangère n'a que des visées internes, comme la reproduction de l'identité collective, il serait vain de rechercher des indicateurs de son efficacité hors des frontières de l'État (Bickerton, 2010).

Ces contraintes méthodologiques expliquent sans doute que la littérature sur les résultats de la politique étrangère se soit concentrée sur les sanctions économiques. En effet, les sanctions offrent trois avantages méthodologiques indéniables. D'abord, leur fréquence est suffisante pour permettre des analyses statistiques fines. Ensuite, elles sont généralement imposées en invoquant des motifs spécifiques qui peuvent servir de repères pour évaluer leurs résultats. Enfin, leur emploi est relativement transparent, permettant à l'observateur externe de les situer précisément dans l'espace-temps et de quantifier leur ampleur en dollars ou en euros.

Les nombreux travaux sur l'efficacité des sanctions économiques concluent de façon presque unanime qu'elles n'atteignent que rarement leurs objectifs. Ce constat a d'abord été établi par des études qualitatives portant sur des cas particuliers. Les sanctions multilatérales contre les régimes de la Rhodésie et de l'Afrique du Sud, par exemple, n'ont pas conduit les gouvernements de ces pays à réviser leurs politiques racistes. Le gouvernement rhodésien a bien été renversé en 1979 et l'apartheid sud-africain fut bien abrogé en 1991, mais ces révolutions ne sont pas directement liées aux sanctions imposées plusieurs années plus tôt (Doxey, 1972 ; Klotz, 1995).

L'embargo américain imposé contre Cuba est un échec encore plus frappant.

Après plus d'un demi-siècle de sanctions, le gouvernement cubain n'a toujours pas indemnisé les États-Unis pour la nationalisation des investissements américains lors de la révolution cubaine. Le régime castriste a même utilisé les sanctions américaines pour justifier les carences de son économie communiste, susciter des réactions patriotiques et créer un effet de ralliement (Kaplowitz, 1998).

Avec la multiplication des sanctions économiques à partir des années 1970, il devient possible d'étudier leur efficacité d'un point de vue quantitatif. Une des premières études quantitatives, qui demeure l'une des plus fréquemment citées, est celle de Gary Hufbauer, Jeffrey Schott et Kimberly Elliott. La première édition de leur étude, publiée en 1985, analysa systématiquement plus d'une centaine de sanctions imposées depuis 1914 et conclut que leur taux de succès était d'environ 35 %. Les rééditions plus récentes de cette étude concluent que le taux de succès, déjà relativement faible, est même en déclin marqué (Hufbauer *et al.*, 1990 et 2007 ; Elliott et Hufbauer, 1999).

L'avancée quantitative de Hufbauer, Schott et Elliott souleva un vif débat méthodologique. Une première série de critiques concerne la sélection des cas. Selon plusieurs analystes, l'étude est biaisée en faveur des sanctions ayant les plus grandes probabilités de réussite. Elle ne tient pas compte, par exemple, des cas où des sanctions ont été envisagées par les décideurs avant d'être écartées parce qu'elles risquaient d'être infructueuses. Ce biais induit une surreprésentation des cas favorables et empêche d'établir les probabilités de succès d'une sanction hypothétique. Une deuxième série de critiques porte sur le contrôle de certaines variables influentes. Plusieurs exemples de succès seraient en réalité attribuables à d'autres variables, comme le recours à la force armée déployée en parallèle, qu'à la coercition économique. Des révisions et réestimations concluent que ce ne serait pas 35 % des sanctions économiques qui atteignent leurs objectifs, mais seulement 5 % (Lam, 1990 ; Von Furstenberg, 1991 ; Kirshner, 1995 ; Pape, 1997 ; Drury, 1998 ; Nooruddin, 2002).

L'approche quantitative de Hufbauer, Schott et Elliott permit néanmoins de réorienter les recherches sur la portée des sanctions économiques, et plus généralement les recherches sur l'efficacité de la politique étrangère. Il ne s'agit plus désormais de savoir si les sanctions sont efficaces, mais d'identifier les facteurs qui font varier leur efficacité.

Expliquer l'efficacité

Poser la question des déterminants de l'efficacité de la politique étrangère soulève le problème du niveau d'analyse. En ce qui concerne les sanctions économiques, la majorité des analystes considèrent que les principales variables explicatives de l'efficacité des sanctions se trouvent au niveau national, dans les caractéristiques de l'État sanctionné.

L'impact économique des sanctions sur l'État ciblé, calculé en pourcentage de son produit intérieur brut, est un des principaux déterminants de leur succès. Si ces coûts sont supérieurs à l'intérêt que représente le maintien des politiques incriminées, un changement de politique est probable. Sous cette perspective, les économies les plus dépendantes sont aussi les plus vulnérables aux sanctions (Daoudi et Dajani, 1983 ; Dashti-Gibson *et al.*, 1997 ; Hufbauer *et al.*, 2007).

Le coût économique élevé n'est toutefois pas une condition suffisante pour assurer le succès d'une sanction. Il faut également tenir compte de la structure interne du pouvoir en place. Ainsi, plusieurs études statistiques concluent que les autocraties et les démocraties réagissent différemment aux sanctions. Les démocraties sont plus sensibles aux sanctions qui ont un impact diffus sur l'ensemble de la société, alors que les autocraties parviennent plus facilement à y résister. Les sanctions commerciales imposées à Haïti et à l'Irak dans les années 1990, par exemple, ont gravement affecté les populations civiles, mais elles n'ont pas menacé sérieusement les pouvoirs militaires en place. Elles ont, en réalité, soulevé davantage de controverses dans les pays qui les ont adoptées que dans ceux qui en ont été la cible. Afin de menacer véritablement les autocraties, les sanctions doivent cibler directement les ressources de l'élite au pouvoir (Kaempfer et Lowenberg, 1988 ; Dashti-Gibson *et al.*, 1997 ; Bolks et Al-Sowayel, 2000 ; Brooks, 2002 ; Nooruddin, 2002 ; McGillivray et Stam, 2004 ; Allen, 2005 ; Lai et Morey, 2006 ; Allen, 2008 ; Blanchard et Ripsman, 2008 ; Sechser, 2010).

Au contexte national de l'État ciblé, certains analystes ajoutent le contexte national de l'État initiateur de la sanction. En effet, une sanction qui implique un coût élevé pour l'État qui l'adopte risque d'être infructueuse. C'est la raison pour laquelle les sanctions qui visent des économies complémentaires sont généralement moins efficaces que celles qui visent des économies concurrentes (Morgan et Schwebach, 1995 ; Zeng, 2002).

L'exemple le plus frappant à cet égard est celui des menaces exprimées par le Congrès américain au début des années 1990 envers la République populaire de Chine au motif de ses violations des Droits de l'homme. Ces menaces, répétées

périodiquement, ont été si contreproductives qu'elles ont été suivies par une intensification plutôt qu'une réduction de la répression chinoise. La Chine pouvait se permettre une telle défiance puisque les premières victimes d'éventuelles sanctions commerciales auraient certainement été les investisseurs américains établis en Chine et les importateurs américains de produits chinois. En cas de sanction, ces deux poids lourds de l'économie américaine n'auraient pas manqué de faire pression sur le Congrès et de plaider la cause chinoise. L'intégration entre les économies américaines et chinoises est telle que les menaces du Congrès n'ont pas été jugées crédibles. Le gouvernement chinois a sans doute conclu que le Congrès n'exprimait des menaces que pour satisfaire quelques groupes militants et quelques syndicats sans réelle volonté de les mettre en œuvre (Drury et Li, 2006).

Cela étant, l'efficacité des sanctions n'est pas entièrement déterminée par des calculs rationnels. Des jeux de perception, filtrés à travers des mécanismes cognitifs, contribuent également à expliquer les résultats des sanctions économiques. Une longue relation de coopération entre l'État sanctionné et l'État sanctionneur permet de nouer une relation de confiance et laisse croire au premier que le deuxième lèvera effectivement ses sanctions lorsque ses demandes seront satisfaites. Inversement, le souvenir d'antagonismes passés peut entretenir des relations de méfiance et faire craindre à l'État sanctionné qu'une concession soit interprétée comme un signal de faiblesse et mène à une multiplication de nouvelles sanctions (George et Williams, 1994 ; Drezner, 1999 ; Drury et Li, 2006 ; Giumelli, 2011).

L'environnement international dans lequel s'inscrivent les sanctions est un autre niveau d'analyse pertinent pour expliquer l'efficacité des sanctions. Des pays tiers peuvent notamment neutraliser les effets des sanctions en se proposant comme des partenaires économiques alternatifs. Plusieurs alliés traditionnels des États-Unis, comme le Royaume-Uni, le Canada et le Japon, profitent des sanctions unilatérales américaines pour développer leurs propres marchés. Le succès des sanctions varie donc en fonction de la capacité à assurer une coopération interétatique et à éviter que la cible puisse se tourner vers de nouveaux partenaires (Martin, 1992 ; Early, 2011 et 2012).

Assurer une telle coopération avec des États tiers peut s'avérer ardu. Des sanctions unilatérales fermes et ciblées peuvent être plus efficaces que des sanctions multilatérales floues et poreuses. C'est sans doute une des raisons pour laquelle les sanctions unilatérales sont généralement plus efficaces que les

sanctions multilatérales (Kaempfer et Lowenberg, 1999). D'un autre côté, emprunter la voie unilatérale lorsqu'une option multilatérale est disponible peut être perçu comme illégitime et favoriser l'opposition plutôt que la concession. Selon une étude récente, la perception d'illégitimité associée à l'unilatéralisme réduirait de 34 % l'efficacité des sanctions (Pelc, 2010).

Les débats récents sur les sanctions économiques portent ainsi de moins en moins sur leur degré d'efficacité que sur l'identification des facteurs qui expliquent leur efficacité. Ce faisant, les problèmes ne sont plus seulement d'ordre méthodologique, mais également d'ordre théorique. Identifier une variable dépendante pose toujours des problèmes méthodologiques : les informations disponibles sont parcellaires et ne permettent pas toujours d'établir des comparaisons. Mais retracer les variables explicatives les plus pertinentes nécessite en plus des arbitrages théoriques délicats : Quel est le niveau d'analyse le plus pertinent pour expliquer une politique étrangère donnée ? Le niveau national ou international ? Et si ce sont les deux à la fois, comment les intégrer de manière cohérente ? Ces questions sont traitées dans le prochain chapitre.

1. Cette trilogie caricaturale d'objectifs de la politique étrangère fait implicitement écho à Thomas Hobbes qui considérait déjà que « nous trouvons dans la nature humaine trois principales causes de querelle : premièrement, la rivalité ; deuxièmement, la défiance ; et troisièmement la fierté. La première fait que les hommes attaquent pour le gain, la seconde pour la sécurité, et la troisième pour la réputation » (*Leviathan*, 1651, chap. 13).

Chapitre 2

Le niveau d’analyse

Les théories sont des simplifications abstraites de réalités empiriques plus complexes. C’est précisément parce qu’elles simplifient la réalité qu’elles sont utiles aux chercheurs. Elles les orientent vers les éléments fondamentaux et les autorisent à ignorer les éléments secondaires qui ne sont pas indispensables pour comprendre ou expliquer un phénomène. Tous s’entendent pour affirmer qu’il s’agit bien de la fonction première des théories. Les analystes ne s’accordent pas, toutefois, sur ce que constituent au juste ces éléments fondamentaux.

En relations internationales, l’une des principales lignes de démarcation entre les différentes théories concerne le niveau d’analyse (Waltz, 1959 ; Singer, 1961). Certains travaux se concentrent sur une échelle macroscopique et n’étudient que les phénomènes interétatiques ou transnationaux. D’autres adoptent un point de vue plus microscopique et se penchent sur des facteurs infranationaux, comme la personnalité des chefs de gouvernement. Tous les niveaux d’analyses peuvent être pertinents, en fonction des objectifs de recherche, mais ils mettent l’accent sur des acteurs et des processus différents. Pour David Singer qui contribua à diffuser le concept de « niveau d’analyse », l’important est moins le niveau choisi que les justifications qui fondent le choix :

> « Pour différentes raisons, le chercheur peut être plus intéressé par un niveau qu’un autre à un certain moment et changera certainement de niveau si son projet de recherche l’exige. Par conséquent, le problème n’est pas du tout de savoir quel est le niveau le plus pertinent pour la discipline dans son ensemble et ensuite d’y adhérer pour l’éternité. Il faut plutôt prendre conscience de ce problème conceptuel préliminaire et le résoudre temporairement avant d’entamer un projet de recherche donné. »
>
> *(Singer, 1961, p. 90)*

Peter Gourevitch fut l’un des premiers à rompre avec les idées de Singer et de plaider en faveur de l’intégration des différents niveaux d’analyse. Jusque dans

les années 1970, l'orthodoxie scientifique prônait une stricte distinction entre le niveau national et international. Le syncrétisme était perçu comme un manquement à l'impératif de la cohérence théorique. Mais comme Gourevitch le nota, « le système international n'est pas seulement une conséquence des politiques et des structures nationales, il en est aussi une cause ». Par conséquent, « les relations internationales et les politiques nationales sont si interreliées qu'elles devraient être analysées simultanément, comme des ensembles » (1978, p. 911).

La tendance actuelle est toujours à l'intégration des niveaux d'analyse. Les différentes modalités d'intégration sont présentées dans ce chapitre à travers le débat sur la structure et l'agent (partie 1), la littérature sur le cycle décisionnel (partie 2), la théorie des jeux à deux niveaux (partie 3) et la notion de rétroaction (partie 4).

L'agent et la structure

La démarcation entre les différents niveaux d'analyse se superpose, dans une certaine mesure, au débat classique entre la primauté de la structure et celle des agents. En effet, plusieurs théories macroscopiques considèrent que l'étude de la structure internationale doit primer sur celle des agents. Que ce soit la théorie néo-réaliste de Kenneth Waltz, l'école anglaise des relations internationales initiée par Hedley Bull ou la théorie néo-marxiste du système-monde de Immanuel Wallerstein, chacune d'elles considèrent que les agents sont si enchâssés dans la structure internationale, c'est-à-dire dans les principes organisateurs des relations internationales, que celle-ci détermine largement leurs comportements.

La majorité des théories, qui privilégient plutôt une échelle microscopique, se situent plus près du pôle des agents que celui de la structure. Elles avancent que les agents sont dotés d'une certaine autonomie et que ce sont eux qui, *in fine*, produisent la structure. Elles s'intéressent donc aux spécificités propres de chaque agent au lieu de les considérer comme des unités homogènes et fonctionnellement équivalentes, baignant dans une structure qui les conditionne entièrement.

Si l'approche par les structures permet plus facilement d'expliquer la continuité de la politique étrangère, celle par les agents est plus adaptée pour l'étude de son changement. Des synergies semblent néanmoins possibles et

souhaitables entre ces deux perspectives. Quelques propositions concrètes permettent de rapprocher ces deux points de vue, voire de les intégrer dans un tout cohérent. On peut ranger ces propositions en deux catégories : celles qui rapprochent les agents des structures matérielles, traditionnellement étudiées par les théories néo-réalistes, et celles qui les rapprochent plutôt des structures idéelles, traditionnellement étudiées par les théories constructivistes.

Du néo-réalisme aux relations internationales behaviorales

La structure matérielle des relations internationales est au cœur de la théorie néo-réaliste, parfois aussi appelée structuro-réaliste. Ce courant, dont la paternité est attribuée à Kenneth Waltz (1979), est l'un de ceux qui se désintéressent le plus des particularismes propres à chaque État pour se concentrer sur la structure matérielle internationale.

Le néo-réalisme est conventionnellement défini par ses postulats plutôt que par ses hypothèses ou ses prédictions. On peut en dénombrer cinq, étroitement liés les uns aux autres et endossés, à divers degrés, par tous ses partisans. Premièrement, le néo-réalisme postule que les unités de base des relations internationales sont les États. L'autonomie et les capacités des autres acteurs internationaux, comme les ONG, les firmes ou les organisations intergouvernementales, sont limitées par le pouvoir étatique. Deuxièmement, les États sont considérés comme des acteurs rationnels, c'est-à-dire que leurs décisions visent égoïstement et systématiquement à maximiser leur propre utilité. Troisièmement, l'utilité des États se définit en termes de probabilité de survie. Que les États coopèrent ou qu'ils se fassent la guerre, c'est toujours en fonction de leur objectif ultime de maximiser leurs chances de survie. Quatrièmement, dans cette quête de survie, les États ne peuvent compter sur l'assistance d'aucune autorité hiérarchique supranationale. Le système international est fondamentalement anarchique, même lorsqu'il paraît stable et ordonné. Et cinquièmement, puisque les États ne peuvent compter que sur eux-mêmes, ils sont en concurrence constante pour l'accumulation de ressources. Les dynamiques interétatiques s'inscrivent dans un jeu à somme nulle : ce que l'un gagne, l'autre le perd.

La combinaison de ces cinq postulats mène nécessairement à la conclusion que « le comportement des États, indépendamment de leurs caractéristiques internes, est structuré par la distribution de la puissance dans le système

international entier » (Krasner, 1993, p. 21). Leur comportement respectif est ainsi déterminé en fonction de leurs ressources, relatives aux autres États, et de leur positionnement, par rapport aux autres États. Un État faible et isolé, voisin d'une grande puissance, aura tendance à éviter de heurter cette puissance pour assurer sa propre survie. Par contre, plusieurs États faibles regroupés dans une même région conviendront sans doute de créer une coalition pour contrer une puissance émergente et menaçante (Mouritzen, 1991).

Kenneth Waltz est non seulement celui qui a formulé le premier cette théorie néo-réaliste, mais aussi celui qui a reconnu le plus explicitement ses limites. En effet, Waltz a plaidé toute sa carrière pour une rigide distinction entre l'étude de la structure et celle des acteurs. Après avoir distingué les différents niveaux d'analyse dans son ouvrage *Man, State and War* en 1959, il a délibérément ignoré le niveau individuel et le niveau national, pour se concentrer uniquement sur le troisième niveau, c'est-à-dire sur la structure internationale (1979). Dès lors, Waltz refuse catégoriquement de considérer le néo-réalisme comme une théorie de la politique étrangère. Pour lui, le néo-réalisme vise un niveau de généralité et d'abstraction trop élevé pour expliquer une politique étrangère particulière. Utiliser la structure internationale pour étudier un processus circonstancié ou une politique nuancée serait aussi vain, écrit-il, « que d'utiliser la théorie de la gravité universelle pour expliquer le trajet précis d'une feuille tombant d'un arbre » (1979, p. 121, 1986 et 1996).

Malgré cet aveu, Waltz lui-même et plusieurs autres adeptes du néo-réalisme ont tenté d'expliquer une politique étrangère particulière en recourant uniquement à l'analyse de la structure internationale. Robert Kagan (2002), par exemple, explique l'attachement des pays européens au multilatéralisme par le déclin relatif de leur puissance et leur incapacité à parvenir autrement à leurs fins. De façon similaire, David Skidmore (2005) explique l'unilatéralisme américain par l'unipolarité qui caractérise le système international depuis la fin de la guerre froide et qui permet aux États-Unis d'ignorer les préférences des autres acteurs. John Mearsheimer (2001), autre figure de proue du néo-réalisme, prédit quant à lui que le potentiel de puissance allemand conduira à une dynamique de concurrence multipolaire entre les pays européens, qui contrecarrera leur processus d'intégration.

Une part substantielle de la recherche en APE s'oppose avec force à cette primauté absolue de la structure pour expliquer, au-delà des tendances générales et abstraites, la politique étrangère d'un pays en particulier. Bien que le néo-

réalisme ait fait couler beaucoup d'encre, il suscite relativement peu d'adhérents. En fait, il est bien plus souvent évoqué pour être critiqué que pour être louangé. Contrairement aux néo-réalistes, la vaste majorité des analystes de l'APE reconnaissent un certain degré d'autonomie aux acteurs, indépendamment de la structure dans laquelle ils évoluent. Prendre en compte les variables internes à l'État complexifie l'analyse, mais les ignorer complètement au nom de la parcimonie théorique conduit parfois à des modèles si simplifiés qu'ils en deviennent impotents (Ripley, 1993 ; Hagan, 2001).

Dans leurs critiques du néo-réalisme, la métaphore de l'État comme une boule de billard sert fréquemment de repoussoir aux analystes de la politique étrangère. Selon eux, les États ne peuvent être assimilés à des boules opaques, monolithiques et fonctionnellement interchangeables, qui réagissent toutes de la même façon lorsqu'elles sont frappées, et dont seul le positionnement sur l'échiquier importe pour prédire leurs comportements. Une métaphore plus appropriée est celle des flocons de neige, dont les trajectoires, certes affectées par des forces communes comme la gravité et le vent, varient néanmoins en fonction de leurs caractéristiques internes, uniques et multidimensionnelles (Fordham et Asal, 2007).

La Jordanie et la Syrie représentent de bons exemples à cet égard. Leur situation géographique et le type de ressources qu'elles contrôlent sont relativement similaires. Une analyse néo-réaliste anticiperait donc qu'ils aient également des comportements de politique étrangère similaires. Or, la Jordanie et la Syrie ont adopté des comportements diamétralement opposés, la première s'alliant aux puissances occidentales et la deuxième leur étant hostile. Cette différence de comportement ne peut s'expliquer qu'en examinant leurs parcours historiques, leurs systèmes politiques et les forces sociales qui sous-tendent à la fois la dynastie des Hachémites et le Parti Baas (Hinnebusch et Quilliam, 2006).

Les tensions entre les partisans du point de vue structurel et ceux qui privilégient les dynamiques propres à chaque État se sont principalement cristallisées autour de la question du recours à la force armée. Certaines études indiquent que les interventions militaires ont une relation statistique plus significative et plus prononcée avec les variations dans la distribution des ressources militaires au niveau international qu'avec l'évolution des calendriers électoraux, de l'opinion publique ou des partis politiques au pouvoir (Meernik, 1994 ; Morgan et Palmer, 1997 ; Gowa, 1998). D'autres études statistiques, au contraire, concluent que l'utilisation de la force varie davantage en fonction des

aléas de la politique interne que des changements dans l'environnement international (Ostrom et Job, 1986 ; James et Oneal, 1991).

Quelques auteurs prétendent que l'étude de la structure internationale et celle du processus décisionnel propre aux acteurs conduisent sensiblement aux mêmes résultats (Elman, 1996 ; Fearon, 1998). Affirmer que les puissances unipolaires ont tendance à multiplier les interventions militaires à l'étranger reviendrait au même que d'affirmer que les gouvernements qui interviennent le plus à l'étranger sont ceux dont l'opinion publique se sent en sécurité. Ce serait les deux faces d'une même pièce, ou plutôt deux mécanismes qui œuvrent en tandem, de façon synergique (Tang et Long, 2012).

Les travaux les plus convaincants sont, sans doute, ceux qui reconnaissent que l'action des agents et la force des structures sont distinctes, mais complémentaires. Autrement dit, les facteurs internes et externes interviennent à différentes étapes du processus menant à un conflit armé. Ces propos plus nuancés attirent toutefois moins l'attention que ceux qui défendent des positions plus tranchées (James et Hristoulas, 1994 ; Gaubatz, 1999 ; Huth et Allee, 2002).

Si la réconciliation entre la perspective de la structure et celle de l'agent est encore loin d'être consensuel, un rapprochement de part et d'autre est néanmoins en marche. Partant de la perspective structurelle, le courant réaliste néo-classique développé dans les années 1990 s'ouvre explicitement à l'analyse des agents. En s'éloignant du néo-réalisme structurel de Kenneth Waltz, le réalisme néo-classique rejoint les auteurs réalistes classiques, comme Raymond Aron et Henry Kissinger, qui intégraient déjà les variables internes à l'État dans leurs analyses du système international. Comme le chapitre sur les institutions le souligne, ils avaient déjà compris que le système politique d'un État détermine en partie sa capacité à convertir des ressources nationales en influence internationale (Zakaria, 1992 et 1998 ; Schweller, 1994 et 2006 ; Christensen, 1996 ; Brooks, 1997 ; Rose, 1998 ; Legro et Moravcsik, 1999 ; Lobell *et al.*, 2009 ; Cladi et Webber, 2011 ; Kirshner, 2012).

De l'autre côté, partant de la perspective des agents, de nouveaux ponts sont jetés vers les théories structuralistes par le biais des « relations internationales béhaviorales ». Ce courant n'est pas une alternative aux théories structuralistes, ni même une théorie unifiée. Il s'agit plutôt d'un terme générique, développé dans les années 2000 et fédérant différentes théories existantes qui peuvent compléter les analyses structuralistes, comme la théorie des perspectives, celle des biais d'attribution ou celle de la cohérence cognitive, lesquelles sont

abordées dans les prochains chapitres (Mintz, 2007 ; Walker *et al.*, 2011).

L'un des points de rencontre les plus prometteurs entre la perspective structurelle et celle des agents est sans doute l'analyse des biais induits par la perception. Des contraintes institutionnelles et cognitives empêchent les acteurs de percevoir la structure internationale comme elle est réellement. Ce n'est donc pas tout à fait le stock de ressources ou la position géographique qui importe, mais l'idée que se font les acteurs de leurs ressources et de leur position. En prenant en compte ces biais de perception de manière systématique, c'est-à-dire en étudiant la perception qu'ont les acteurs de la structure et non la structure elle-même, il est possible de trouver un compromis entre l'analyse de la structure et celle des agents (Jervis, 1976 ; Wohlforth, 1987 et 1993 ; van Evera, 1999 ; Goldgeier et Tetlock, 2001).

Les positions extrêmes sont ainsi progressivement marginalisées. La vaste majorité des analystes, quelles que soient leurs inclinaisons théoriques, reconnaissent maintenant que le comportement des acteurs n'est pas entièrement déterminé par la structure, et que le choix des acteurs n'est pas entièrement dépourvu de contraintes structurelles. Le néo-réalisme est trop parcimonieux pour refléter la réalité de la politique étrangère, et l'étude détaillée des acteurs peut rapidement s'avérer trop complexe pour dégager des généralisations.

Du constructivisme au cognitivisme

Au début des années 1990, alors que plusieurs internationalistes se concentraient encore sur les structures matérielles, Nicholas Onuf, Alexander Wendt, Friedrich Kratochwil et les autres pionniers du constructivisme ont attiré l'attention des chercheurs sur les structures idéelles. Comme toutes structures, les structures idéelles guident le comportement des acteurs. Elles ont toutefois la particularité d'être socialement construites : elles ne sont pas des données exogènes immuables, mais des produits de l'interaction constante entre les agents.

Les constructivistes ne nient pas la matérialité des faits empiriques, que ce soit la participation à une conférence intergouvernementale, le largage d'une bombe, ou la signature d'un traité. Ils considèrent cependant que ce sont les significations sociales que l'on attribue à ces faits empiriques qui importent avant tout. Sont-ils, par exemple, interprétés comme des gestes de continuité ou de rupture ? Comme des menaces ou des opportunités ? Comme des manifestations de relations amicales ou conflictuelles ? Pour reprendre la formule de Wendt, « un fusil dans les mains d'un ami et un autre dans les mains d'un ennemi ne sont pas la même chose, et l'amitié est une relation sociale plutôt que matérielle » (1996, p. 50).

Bien entendu, toutes les idées sont, par définition, des constructions de l'esprit. Mais toutes les idées ne sont pas nécessairement des structures sociales. Les constructivistes ne s'intéressent pas aux idées strictement individuelles d'un philosophe, d'un scientifique ou d'un politicien particulier. Ils ne s'intéressent qu'aux idées intersubjectives, c'est-à-dire celles qui sont socialement produites et reproduites.

Au moins trois catégories d'idées intersubjectives sont pertinentes pour l'APE (Goldstein et Keohane, 1993). La première regroupe les grandes conceptions du monde, comme le confucianisme ou la rationalité scientifique. La deuxième rassemble les normes sociales distinguant les comportements appropriés et déviants, comme le respect des Droits de l'homme ou la prohibition du commerce de narcotiques. La troisième est constituée des croyances causales, comme celles voulant que l'émission de gaz à effet de serre perturbe le climat ou que les concessions alimentent l'agressivité des adversaires.

Le rôle de ces trois catégories d'idées intersubjectives dans la formulation de

la politique étrangère est présenté dans les chapitres consacrés à la culture et aux acteurs sociaux. Pour l'instant, c'est la relation entre leur dimension structurelle et l'autonomie des agents qui retient notre attention. Or, sur cette question, les constructivistes se présentent en opposition aux néo-réalistes. Puisque les structures idéelles sont socialement construites par les agents, contrairement aux structures matérielles, les constructivistes ne perçoivent pas les agents comme des unités entièrement dominées par la structure, mais aussi, comme les producteurs de leur propre structure.

La majorité des constructivistes recourent à la notion de co-constitution pour caractériser cette double relation entre la structure et les agents. La structure forge la perspective des agents et ceux-ci, par leurs discours et leurs pratiques, reproduisent la structure et peuvent même la modifier. L'idée que l'esclavage est contraire aux Droits de l'homme a contribué à modifier les pratiques des États, et la diffusion de la prohibition a contribué à renforcer les discours anti-esclavagistes. La co-constitutionnalité est ainsi présentée comme un outil conceptuel réconciliant les perspectives structuralistes et celles centrées sur les agents (Kubálková, 2001).

Dans la pratique, toutefois, plusieurs auteurs adhérant à l'idée de co-constitutionnalité se sentent contraints de choisir entre la structure et l'agent comme point d'entrée de l'analyse, pour éviter l'argument circulaire que les idées dépendent du comportement des acteurs et que le comportement des acteurs dépend des idées dominantes. Dans ce dilemme de l'œuf ou de la poule, la majorité des auteurs constructivistes choisissent de se concentrer sur les structures pour appréhender les agents plutôt que l'inverse (Wight, 1999).

La perspective structuraliste de certain constructivisme est fréquemment l'objet de critiques. C'est une tendance que Jeffrey Checkel, lui-même un auteur phare du constructivisme, condamne sévèrement et tente de redresser, sans néanmoins parvenir à la renverser (1993, 1998 et 1999). La critique est encore plus acerbe lorsqu'elle vient de Valérie Hudson, un porte-étendard de l'APE qui privilégie résolument la perspective de l'agent sur celle de la structure, et qui ose, à ce titre, mettre le néo-réalisme et le constructivisme dans le même sac :

> « Il y a une critique de l'APE qui s'applique non seulement au monde des boules de billard de Waltz, mais aussi au monde des forces idéelles de Wendt. Cette critique est simple : seulement les êtres humains peuvent avoir des idées. […] Si on évacue les humains de l'analyse, il ne reste qu'une machine. Waltz a évacué tant les humains que leurs idées, et il ne lui reste

> qu’une machine déterministe qui ne peut changer sans un changement matériel. Wendt a seulement évacué les humains, pas leurs idées : mais étrangement, il se retrouve lui aussi avec une machine – une machine qui prétend pouvoir expliquer le changement, mais qui en est incapable. D’un point de vue de l’APE, ni Wendt ni Waltz ne sont parvenus à conceptualiser adéquatement l’agent. »
>
> *(Hudson, 1997, p. 10)*

En réalité, l’approche de Wendt n’est pas représentative du constructivisme en entier (Price et Reus-Smit, 1998). La proposition de Wendt de considérer l’État comme une personne unitaire est vivement critiquée par la majorité des constructivistes (Jackson, 2004). Plusieurs autres figures centrales du courant, comme John Ruggie et Martha Finnemore s’intéressent aux points de vue des agents et parviennent à conceptualiser le changement dans une perspective constructiviste.

L’une des pistes de réconciliation entre l’agent et la structure idéelle est l’approche morphogénétique développée par Margaret Archer. Plutôt que de concevoir la relation entre les structures et les agents comme co-constitutive, l’approche morphogénétique séquence l’action des structures et celle des agents à travers différentes échelles temporelles. Puisqu’une structure s’inscrit toujours dans la longue durée, elle peut être conceptualisée comme le contexte général dans lequel des agents au point de vue différent interagissent. Il émergera au terme de cette interaction une nouvelle structure, qui deviendra alors le contexte pour une nouvelle forme d’interaction (Carlsnaes, 1992).

Une autre piste de réconciliation consiste à concentrer l’analyse sur les manifestations individuelles des structures idéelles, comme l’évocation d’une analogie ou les pratiques répétées, qui circulent constamment entre les différents niveaux d’analyse. En effet, les individus, en tant qu’acteurs sociaux, doivent adopter un discours et un comportement qui a non seulement un sens pour eux-mêmes, mais également pour autrui. Or, en se pliant aux attentes sociales qu’ils perçoivent pour mieux agir sur le monde, ils en viennent à modifier leurs propres conceptions du monde et leurs propres processus cognitifs (Carlsnaes, 1993 ; Doty, 1997 ; Epistein, 2010 ; Flanik, 2011).

Une troisième piste consiste à associer directement le constructivisme à la théorie de l’identité sociale, présentée plus en détail dans un prochain chapitre. Cette théorie met en évidence les forces psychologiques qui animent certains

comportements collectifs. Le besoin d'affiliation et celui d'estime de soi, entre autres, sont deux puissants moteurs qui expliquent les réactions individuelles aux normes sociales et aux identités nationales (Mercer, 1995 ; Goldgeier et Tetlock, 2001 ; Houghton, 2007).

Le recours à des théories psychologiques pour mieux comprendre les structures idéelles doit toutefois éviter les écueils de l'anthropomorphisme. Un État n'adopte pas les normes internationales pour satisfaire son besoin d'affiliation ou d'estime de soi, pas plus qu'un État reproduit un comportement attendu pour atténuer le stress qu'il ressent face à l'incertitude. Rapprocher l'individu des structures idéelles ne signifie pas confondre le niveau individuel avec le niveau structurel.

Pour l'instant, seules deux formes de structures ont été abordées, soit les structures matérielles qui intéressent les néo-réalistes et les structures idéelles qui intéressent les constructivistes. D'autres formes de structures, notamment les structures institutionnelles, se situent plus souvent au niveau national et ne posent pas le problème du niveau d'analyse de la même manière. C'est l'objet de la prochaine partie.

Le cycle du processus décisionnel

Les analystes qui s'intéressent aux processus décisionnels postulent généralement que le contexte interne aux États prime sur le contexte externe pour expliquer leurs décisions de politique étrangère. Cela étant, même en restant strictement au niveau infranational, la gamme des niveaux d'analyse demeure étendue. Certains analystes se concentrent sur les mécanismes cognitifs du chef de gouvernement et d'autres prennent en compte les structures d'interaction entre les acteurs sociaux. Pour cibler plus précisément un niveau d'analyse pertinent, l'analyste peut segmenter le processus de prise de décision en plusieurs étapes, allant de l'identification du problème à l'évaluation des résultats.

Les spécialistes des politiques publiques ont depuis longtemps compris qu'une segmentation du processus décisionnel permettait de distinguer différents niveaux d'analyse. Cet exercice de segmentation doit toutefois être légèrement adapté pour l'étude de la politique étrangère. En effet, en politique étrangère, les plus hautes autorités exécutives sont plus fréquemment interpellées, le pouvoir législatif est généralement moins directement impliqué, les groupes d'intérêt

sont relativement moins mobilisés, et les débats sont souvent plus opaques que dans les autres domaines de politiques publiques. Cette partie propose une segmentation du processus décisionnel inspiré de différents travaux sur la politique étrangère, avant d'aborder les sous-entendus théoriques et les limites d'un tel exercice de segmentation (Zelikow, 1994 ; Billings et Hermann, 1998 ; Hermann, 2001 ; Knecht et Weatherford, 2006 ; Ozkececi-Taner, 2006).

Une segmentation en six phases

La figure 2 présente une segmentation classique du processus décisionnel en six phases (Jones, 1984). Il ne s'agit bien entendu que d'un schéma qui ne reflète pas toute la complexité du processus décisionnel. Mais c'est justement cette simplification qui lui confère sa valeur heuristique. À chaque étape correspond un niveau d'analyse. En traversant ce cycle, de la première à la dernière phase, l'analyse effectue un circuit, du niveau sociétal au niveau gouvernemental, puis au niveau individuel, avant de revenir au niveau gouvernemental, et finalement, sociétal.

Selon ce cycle schématique, la première étape dans la formulation de la politique étrangère est le « cadrage » du problème à résoudre. La vaste majorité des problèmes demeurent dans les limbes de la politique étrangère parce qu'ils ne sont pas compris comme tel. La protection de l'environnement, par exemple, aurait pu interpeller les ministères des Affaires étrangères dès le XIX^{e} siècle, puisque la pollution transnationale affectait déjà la qualité de vie des citoyens. Or, ce n'est qu'à partir des années 1970 que cette question a réellement été interprétée comme un enjeu de politique étrangère (Maoz, 1990 ; Snow et Benford, 1998 ; Mintz et Reed, 2003).

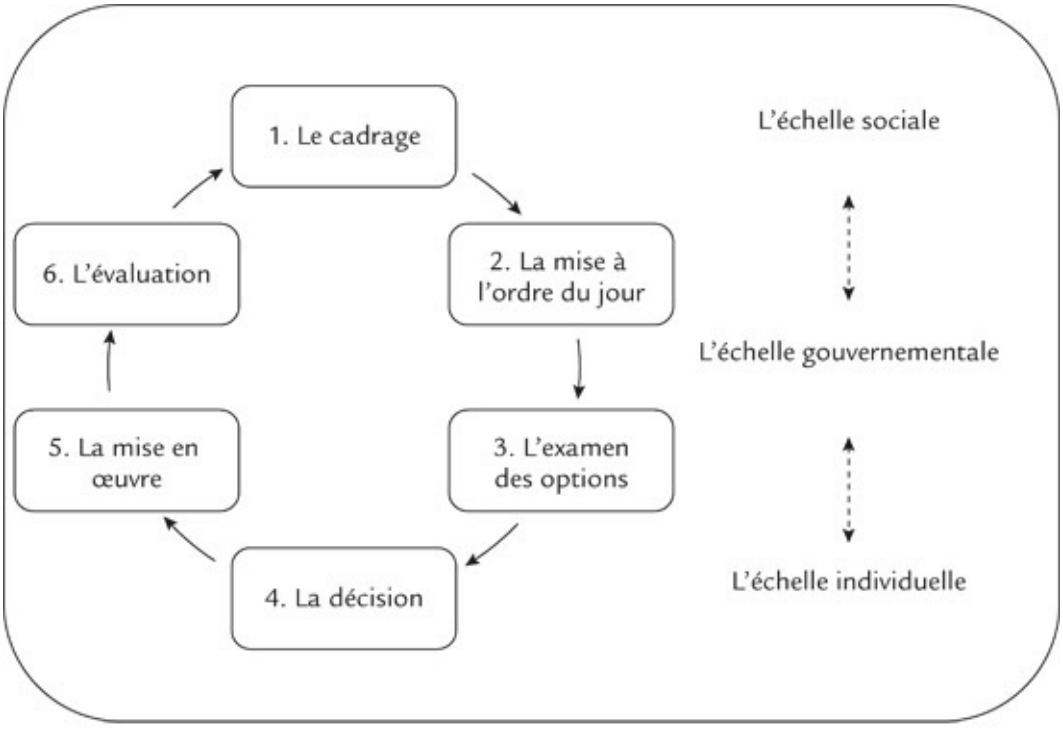

Figure 2. Le cycle de la formulation des politiques étrangères

Pour qu'un problème émerge comme un enjeu politique et qu'il passe du monde de l'objectivité à celui de l'intersubjectivité, il doit d'abord être façonné par un ou plusieurs « entrepreneurs politiques ». Ceux-ci rendront le problème intelligible en le cadrant, c'est-à-dire en le nommant, en l'interprétant et en le schématisant. Le problème de l'accès aux médicaments dans les pays en développement peut ainsi être cadré comme un enjeu de justice sociale, de développement économique, ou de prévention des épidémies planétaires. L'interprétation privilégiée du problème orientera les termes du débat et déterminera les acteurs qui seront interpellés. En agissant en amont, les acteurs qui cadrent le débat exercent ainsi une influence considérable même lorsqu'ils sont dépourvus d'un accès direct aux décideurs publics (Nadelmann, 1990 ; Finnemore et Sikkink, 1998 ; Sell et Prakash, 2004 ; Busby, 2007).

La deuxième étape du cycle de la formulation de la politique étrangère est la mise à l'ordre du jour. Les dirigeants politiques sont interpellés sur une série de questions et ne peuvent raisonnablement pas se pencher sur chacune d'entre elles. Les capacités de mobilisation des acteurs non étatiques jouent ici un rôle déterminant pour convaincre les personnes clés, comme les fonctionnaires et les conseillers politiques, qui contrôlent l'accès aux dirigeants. Les convaincre de l'importance d'une question émergente est une étape indispensable pour l'inscrire à la liste des priorités politiques.

Dans plusieurs cas, une crise ou un événement extraordinaire sont nécessaires pour créer une opportunité politique et qu'une nouvelle question puisse franchir le filtre des portiers et être enfin inscrite à l'ordre du jour. Les jeux Olympiques de Pékin de 2008 ont ainsi permis à plusieurs entrepreneurs politiques de forcer les dirigeants des pays occidentaux à s'exprimer publiquement sur le statut politique du Tibet, la liberté de la presse en République populaire de Chine ou la nécessité de l'aide publique au développement versée aux pays émergents (Tarrow, 1989 ; Joachim, 2003 ; Carpenter, 2007).

Le cadrage et l'opportunité politique déterminent, en grande partie, l'autorité politique appelée à examiner les différentes options. Présenter les négociations internationales sur les changements climatiques comme un enjeu d'investissement, d'équité internationale ou de protection de l'intégrité territoriale interpellera respectivement le ministère des Finances, de la Coopération internationale et de la Défense. Mais, dans tous les cas, lorsqu'une

administration se saisit d'un enjeu, les débats deviennent plus techniques et les positions plus modérées. Les experts, qu'ils soient fonctionnaires, juristes ou scientifiques, remplacent progressivement les militants, les chroniqueurs ou les lobbyistes qui ont initialement cadré l'enjeu (Morin, 2011).

Lors de la quatrième étape, les décideurs publics sont appelés à se prononcer sur un nombre limité d'options. Leur décision est ainsi largement structurée par les étapes précédentes. Cela dit, l'unité décisionnelle varie sensiblement d'un pays à l'autre, et d'un enjeu à l'autre. Un dictateur, un ministre, un état-major, un politburo et un parlement ont des procédures bien différentes, affectant invariablement leur décision et les modalités de son énoncé. Une part significative de la recherche en APE consiste précisément à déterminer l'unité décisionnelle et à identifier ses particularismes (Hermann et Hermann, 1989 ; Hermann *et al.*, 2001 ; Hermann, 2001).

Le processus de formulation de la politique étrangère ne s'arrête pas à l'étape de la décision. Son interprétation, sa mise en œuvre et son ajustement continuel aux circonstances extérieures reposent en grande partie sur les épaules de l'administration. Or, celle-ci n'a pas toujours les capacités matérielles, l'information, la légitimité ou même la volonté pour traduire parfaitement la décision des autorités en résultats concrets. Ces contraintes, déjà bien réelles en politique intérieure, semblent exacerbées lorsque la mise en œuvre s'effectue hors des frontières de l'État. Il s'agit cependant d'une étape qui demeure peu explorée par l'APE et à propos de laquelle on connaît encore relativement peu de choses.

La sixième et dernière étape est l'évaluation. En politique étrangère, l'évaluation est particulièrement sujette à de multiples interprétations puisque les résultats sont généralement diffus et multicausaux. La course aux armements durant la guerre froide, par exemple, peut être interprétée à la fois comme un facteur de stabilité entre les deux pôles antagonistes ou comme un facteur d'instabilité générant des conflits locaux à travers le monde. Dans ce contexte, les mêmes catégories d'acteurs qui ont participé au cadrage initial du problème saisiront cette opportunité pour militer en faveur du maintien de la politique, de son ajustement, ou de sa reformulation complète. Le problème peut alors traverser à nouveau le cycle entier (Morin et Gold, 2010 ; Morin, 2011).

Un processus linéaire, cyclique ou chaotique

La figure 1 présente le processus décisionnel en forme cyclique puisque la majorité des enjeux centraux de la politique étrangère ne sont jamais définitivement réglés. Comme le remarque George Shultz, Secrétaire d'État sous Ronald Reagan, la formulation de la politique étrangère ne consiste pas à « être confronté à des problèmes les uns après les autres, mais aux mêmes foutus problèmes encore et encore » (Hoagland, 1994). Qu'il s'agisse du conflit israélo-palestinien, du prix des matières premières, du développement de l'Afrique, de la prolifération des armes de destruction massive, du déclin supposé de l'hégémonie américaine, de la réforme du Conseil de sécurité, de la dévaluation du Yuan chinois, ou de l'adhésion de la Turquie à l'Union européenne, les mêmes enjeux réapparaissent périodiquement.

Néanmoins, à chaque fois qu'un enjeu traverse le cycle, il en émerge légèrement modifié. De nouveaux arguments sont formulés, de nouvelles institutions sont créées et des leçons sont tirées. Pour cette raison, il est plus juste de concevoir le cycle de formulation des politiques sous la forme d'une spirale évolutive plutôt que sous celle d'un cercle fermé (Billings et Hermann, 1998 ; Dreyer, 2010).

Cela dit, même en concevant le cycle de formulation des politiques comme une spirale, il n'en demeure pas moins qu'il ne s'agit que d'un schéma simplificateur. En réalité, les différentes étapes se chevauchent plus qu'elles ne se succèdent. L'examen des options, par exemple, est souvent anticipé à l'étape du cadrage et le retour à l'ordre du jour peut parfois être prévu dès l'étape de la mise en œuvre.

Certains modèles théoriques s'opposent explicitement à une vision séquentielle du processus de prise de décision. La théorie des corbeilles à papier, notamment, rejette l'idée que les solutions sont imaginées en fonction des problèmes. Selon cette théorie, la prise de décision résulte plutôt d'un assemblage plus ou moins aléatoire entre divers éléments classés dans quatre corbeilles à papier différentes. Une première corbeille rassemble des problèmes en quête de solutions, une deuxième des solutions en quête de problèmes à résoudre, une troisième des opportunités politiques en quête de décision, et une quatrième des décideurs publics en quête de résolution de problèmes. Les flux entrants et sortants de ces corbeilles sont indépendants les uns des autres. Un ministre du Commerce international peut profiter des élections prochaines pour présenter le droit de la propriété intellectuelle comme une solution au problème de l'accès aux médicaments dans les pays en développement. Rien, *a priori*, ne

lie ces quatre éléments, si ce n'est le hasard du contenu respectif des corbeilles (Cohen *et al.*, 1972 ; Kingdon, 1984 ; Bendor *et al.*, 2001)

Une schématisation en forme de spirale permet néanmoins de comprendre qu'il n'y a pas de moment unique et d'acteur unique dans la formulation de la politique étrangère. Si un chercheur mène des entretiens pour connaître l'origine d'une politique perçue favorablement, il ne serait pas surprenant que toutes les personnes interrogées se désignent respectivement et de bonne foi comme le véritable initiateur : les acteurs non étatiques l'ont soufflé à l'oreille des fonctionnaires, ceux-ci l'ont recommandé au ministre, qui l'a défendu au conseil des ministres, au sein duquel le chef de gouvernement l'a approuvé. Inversement, dans le cas d'une politique étrangère jugée défavorablement, tous peuvent attribuer la responsabilité à un tiers. Il s'avère généralement futile de mener des entretiens en vue d'identifier l'auteur unique d'une politique étrangère.

Une définition précise de l'objet d'étude peut être suffisante pour orienter le chercheur vers une phase particulière du cycle des politiques publiques. Un projet qui vise à comprendre pourquoi un État est intervenu sur un enjeu en particulier peut se concentrer sur les deux premières étapes du cycle. Un autre qui cherche à expliquer pourquoi l'État a retenu une option spécifique plutôt qu'une autre peut se limiter aux deux étapes suivantes. Un troisième qui s'interroge sur le maintien d'une politique apparemment inefficace peut quant à lui ne retenir que les deux dernières étapes. L'étape retenue guidera ensuite le chercheur vers un niveau d'analyse sociétal, gouvernemental ou individuel.

Le jeu à deux niveaux

La théorie des jeux à deux niveaux permet d'étudier les interactions constantes entre le niveau national et celui international. Cette théorie, développée par Robert Putnam (1988), postule que chaque État est représenté par une figure unique appelée par convention le « négociateur en chef ». Pour conclure un accord international, ce négociateur en chef doit négocier simultanément à deux niveaux. D'une part, au niveau international, il doit trouver un terrain d'entente avec ses interlocuteurs étrangers. D'autre part, au niveau national, il doit s'assurer de l'appui des acteurs politiques devant ultimement approuver l'accord. Le négociateur en chef est ainsi coincé dans un étau, devant affronter des pressions de part et d'autre.

La variation de l’ensemble gagnant

Putnam utilise le concept « d’ensemble-gagnant » pour faire le pont entre les deux niveaux de négociation. Un ensemble-gagnant est défini comme l’ensemble des différentes possibilités d’accords internationaux qui, dans le cadre d’une négociation donnée, pourraient être approuvés au niveau national. Il s’agit, en quelque sorte, de la marge de manœuvre, plus ou moins étendue, conférée au négociateur en chef par les acteurs politiques nationaux.

Trois principales variables affectent l’étendue de l’ensemble-gagnant. La première d’entre elles est le degré de contrainte institutionnelle. Par exemple, si la constitution d’un pays exige que la ratification d’un traité soit approuvée par le Parlement, par les États fédérés, ou encore, par référendum, cette contrainte risque de réduire la marge de manœuvre du négociateur. C’est notamment le cas aux États-Unis où l’ensemble-gagnant du négociateur en chef sur un enjeu aussi sensible que les changements climatiques est significativement réduit par les prérogatives du Sénat (Kaarbo, 2001 ; Milner, 1997 ; Harrison, 2007).

La deuxième variable est le degré de cohésion et de mobilisation des acteurs sociaux, incluant les firmes, les ONG et les minorités ethniques. Si ces acteurs expriment avec force leurs préférences, le négociateur en chef ne peut les ignorer et sa marge de manœuvre s’en trouve réduite. Dans le cadre des négociations sur l’Accord multilatéral sur l’investissement, tenues à la fin des années 1990, la quasi-totalité des forces politiques françaises s’opposaient vivement à tout accord qui n’incluait pas une exception pour les industries culturelles, ce qui réduisit comme une peau de chagrin, l’ensemble-gagnant du gouvernement français (Trumbore, 1998 ; Morin et Gagné, 2007).

La troisième variable déterminant l’étendue d’un ensemble-gagnant est constituée des stratégies déployées par les négociateurs eux-mêmes. Lier deux questions distinctes, favoriser la transparence externe, multiplier les acteurs impliqués, explorer des solutions alternatives et prévoir un échéancier flexible, sont autant de stratégies qui peuvent réduire l’ensemble-gagnant (Mayer, 1992 ; Schoppa, 1993). Le gouvernement indien est ainsi parvenu à maintenir un ensemble-gagnant relativement étroit en entamant des négociations pour un prêt avec le Fonds monétaire international dès 1980, avant que la crise monétaire ne le contraigne d’accepter des conditions plus sévères (Dash, 1999). Le gouvernement russe de Vladimir Poutin joua la stratégie inverse et retarda délibérément la ratification du Protocole de Kyoto pour faire monter les enchères

entre les États-Unis et l'Union européenne, et les forcer à élargir leur ensemble-gagnant respectif (Henry et McIntosh Sundstrom, 2007).

Les prédictions de la théorie du jeu à deux niveaux

À partir de l'étendue relative des ensembles-gagnants de chacun des négociateurs en chef, la théorie des jeux à deux niveaux formule trois prédictions concernant l'issu des négociations. La première prédiction est que la réduction d'un ensemble gagnant réduit d'autant la probabilité de conclure un accord. En effet, un accord international n'est possible que si les ensembles-gagnants des différentes parties se chevauchent. Or, avec des ensemble-gagnants réduits de part et d'autre de la table de négociation, un accord acceptable pour une partie risque d'être systématiquement inacceptable pour une autre.

Plusieurs négociations avortées peuvent s'expliquer par l'étroitesse des ensembles-gagnants. C'est notamment le cas de l'échec des négociations commerciales de Doha à l'Organisation mondiale du Commerce ou encore de la persistance du conflit entre la République populaire de Chine et le Japon sur les îles Senkaku/Diàoyútái. Des groupes nationaux, protectionnistes dans le premier cas et nationalistes dans le second, exercent une telle pression sur les négociateurs que leurs ensembles-gagnants respectifs ne se chevauchent pas et qu'aucun compromis ne semble possible (Downs et Saunders, 1998 ; He, 2007 ; Chung, 2007 ; Young, 2010).

La deuxième prédiction, qui s'apparente à une reformulation de « l'hypothèse de Schelling », est qu'un ensemble-gagnant étroit accroît le rapport de force d'un négociateur en chef. Ce phénomène s'explique par la possibilité de transformer des contraintes nationales en opportunités internationales. Avoir les mains liées sur la scène politique nationale confère une certaine crédibilité au négociateur en chef lorsqu'il affirme à ses interlocuteurs internationaux qu'il ne peut accepter un accord au-delà des limites fixées par les acteurs nationaux (Goldstein, 1996).

Plusieurs gouvernements utilisent cette stratégie pour obtenir des accords qui correspondent davantage à leurs intérêts. Par exemple, parmi les gouvernements qui négocient des prêts au FMI, ceux qui font face à de vives contestations politiques obtiennent généralement des prêts plus avantageux que les autres (Caraway *et al.*, 2012). Au niveau européen, le contrôle du Parlement danois sur l'exécutif fait du Danemark un des pays ayant le rapport de force le plus important dans les négociations institutionnelles européennes (Pahre, 1997 ;

Slapin, 2006 ; König et Slapin, 2004 ; Hug et König, 2002).

La troisième prédiction dérivée de la théorie des jeux à deux niveaux est le pendant de la seconde : un négociateur en chef peut profiter de contraintes internationales pour imposer ses préférences aux acteurs nationaux. Le gouvernement français redirige ainsi fréquemment les critiques que soulèvent les réformes agricoles vers la Commission européenne ou l'Organisation mondiale du Commerce (Paarlberg, 1997 ; Patterson, 1997 ; Montpetit, 2000). De même, l'Italie s'est prémunie de la pression des groupes d'intérêts nationaux en faveur d'une politique monétaire laxiste en transférant le contrôle de cette politique vers la Banque centrale européenne (Dyson et Featherston, 1996). Autrement dit, les négociations nationales et internationales sont des vases communicants : ce que le négociateur en chef perd d'un côté, il peut le gagner de l'autre.

Si la majorité des auteurs utilisant la théorie des jeux à deux niveaux s'intéressent aux négociations économiques, comme l'illustrent les exemples évoqués jusqu'à maintenant, elle peut tout aussi bien être mobilisée pour expliquer les conflits et les tensions sécuritaires, en l'absence d'un cadre formel de négociation. Un dirigeant politique peut en effet alimenter des contraintes sécuritaires internationales pour accroître sa marge de manœuvre sur la scène politique nationale. C'est une stratégie qu'utilisent plusieurs dictateurs, qui agitent une menace externe pour maintenir un régime autoritaire et centralisé. En Égypte, l'état d'urgence fut maintenu de façon presque continue pendant plus de quarante ans après la guerre des Six Jours, justifiant une répression contre les opposants politiques égyptiens (Trumbore et Boyer, 2000).

C'est aussi une stratégie qui peut être utilisée dans les démocraties. La crainte de l'expansion communiste, alimentée par le président Truman, tout comme la guerre contre le terrorisme, articulée par le président Bush, leur ont permis d'obtenir des concessions majeures du Congrès et de susciter un effet de ralliement de la population. À un moindre niveau, les gouvernements canadiens et japonais, qui ont participé à la guerre froide et à la guerre contre le terrorisme au-delà des attentes d'une partie de leur population, ont pu eux aussi invoquer une pression extérieure, celle venant de leur influant allié américain, pour justifier des politiques militaristes (Carment et James, 1996 ; Christensen 1996 ; LeoGrande, 1998 ; Cooney, 2007 ; Grove, 2007).

Par ailleurs, le cadre théorique général développé par Putnam a été approfondi par plusieurs auteurs. Certains y ont contribué en reconnaissant une autonomie relative au négociateur en chef (Moravcsik, 1993 ; Simon et Starr, 1997 ; Hug et

König, 2002 ; Milne, 2010) ou en ajoutant la dynamique de la mise en œuvre à celle de la ratification (Mertha et Pahre, 2005). D'autres, adeptes de la théorie des jeux, l'ont traduit en modèle formel et débattent des équations algébriques qui reflètent le mieux sa complexité (Iida, 1993 ; Mo, 1994 ; Morgan et Schwebach, 1995 ; Milner et Rosendorff, 1997 ; Pahre, 1997 ; Smith et Hayes, 1997 ; Gaubatz, 2000 ; Butler, 2004 ; Tatar, 2005).

Parmi ceux qui préfèrent une approche plus empirique, plusieurs l'ont adapté à différentes catégories d'acteurs, dont les réseaux transnationaux d'acteurs non étatiques (Morin, 2010) et les organisations régionales (Patterson, 1997 ; Larsén, 2007). Ces diverses contributions ont permis de répondre à certaines critiques formulées à l'encontre de la théorie originale de Putnam, dont l'ignorance des rivalités bureaucratiques et son caractère stato-centré.

D'autres critiques de la théorie des jeux à deux niveaux demeurent toujours pertinentes. Un débat persiste notamment sur les conditions nécessaires ou suffisantes pour que les contraintes nationales se convertissent en opportunités internationales. Ce processus de conversion ne semble ni automatique ni systématique. Si l'opinion publique d'un pays donné ne tolère aucun mort au combat, par exemple, l'objectif de guerre à zéro mort peut devenir une contrainte tant nationale qu'internationale.

On peut également reprocher à la théorie des jeux à deux niveaux son caractère statique. Les interactions entre les différents acteurs ne sont pas situées dans une dynamique évolutive. C'est la raison pour laquelle les études empruntant la théorie des jeux à deux niveaux se limitent généralement à une négociation spécifique et ne s'inscrivent pas dans la longue durée, contrairement à la théorie des systèmes complexes présentée dans la prochaine partie.

Les rétroactions

Certaines études d'APE intègrent les différents niveaux d'analyse à travers le concept de rétroaction. En APE, une rétroaction peut-être définie comme un message concernant l'action d'un acteur retourné à ce dernier par un système ou concernant l'état d'un système renvoyé à celui-ci par un acteur. L'accent n'est dès lors pas placé sur une décision unique de politique étrangère, mais sur des flux constants d'actions et de réactions échelonnés à travers le temps. Les causes de la politique étrangère deviennent ses effets, et ses effets deviennent ses causes (Snyder, Bruck et Sapin, 2002 [1962], p. 110 ; Pierson, 1993).

Les rétroactions positives et négatives

Pour y voir plus clair, il importe de distinguer deux types de rétroactions : celles qui sont négatives et celles qui sont positives. Dans le cas de rétroaction négative, la politique étrangère entraîne des effets qui minent sa propre continuation. Lors de la guerre opposant l'URSS à l'Afghanistan, les États-Unis ont appuyé la résistance des moudjahidin en imposant un embargo sur les exportations de grains vers l'Union soviétique. Si l'objectif initial de l'administration Carter était de limiter les capacités d'action soviétiques, l'embargo entraîna une chute des prix des produits céréaliers dont les premières victimes furent les agriculteurs américains. Cette rétroaction inattendue conduisit l'administration américaine à lever son embargo (Lindsay, 1986).

Un autre exemple de rétroaction négative concerne la réaction que peuvent avoir les adversaires étrangers d'un gouvernement fragile. Quelques études indiquent que les gouvernements qui affrontent une grogne populaire ou qui viennent tout juste d'asseoir leur pouvoir courent statiquement plus de risques d'être l'objet d'attaques par une puissance étrangère (Prins, 2001 ; Bak et Palmer, 2010). La tentative d'invasion de l'Iran par l'Irak en 1980 devait ainsi capitaliser sur la faiblesse du régime de l'Ayatollah Khomeini, qui n'avait pas encore complètement assis son pouvoir depuis la révolution islamiste. Or, comme le chapitre consacré aux acteurs sociaux l'explique plus en détail, les attaques étrangères suscitent généralement un effet de ralliement dans la population. L'attaque irakienne renforça le contrôle de Khomeiny sur la population iranienne plutôt que de l'affaiblir encore davantage.

Les rétroactions positives, quant à elles, permettent d'expliquer le renforcement progressif de certaines politiques étrangères. La coopération franco-allemande, par exemple, a nécessité une forte impulsion politique dans la période d'après-guerre, mais des relations de confiance se sont progressivement établies à tous les niveaux de l'administration, renforçant continuellement cette coopération (Krotz, 2010). Ce processus de rétroaction positive est d'ailleurs au cœur de la théorie néo-fonctionnaliste développée par Ernst Haas (1958) pour expliquer le processus d'intégration européenne.

Le même phénomène de rétroaction positive peut également alimenter des relations de méfiance. Un conflit entre deux pays peut altérer leur perception réciproque et les amener à interpréter avec suspicion toutes les actions subséquentes. Les sanctions économiques imposées contre l'Afrique du Sud

pour sa politique de l'apartheid ont ainsi conduit Pretoria à se sentir isolé politiquement et à développer un programme d'armement nucléaire, justifiant d'autant plus le maintien des sanctions. Ce cercle vicieux, nourri par des boucles de rétroaction positive, explique qu'une augmentation des dépenses militaires dans un premier pays conduit généralement à une augmentation similaire des dépenses de ses rivaux (Lepgold et McKeown, 1995). Il explique également qu'un premier conflit augmente les probabilités statistiques de conflits ultérieurs (Bremer, 1993 ; Hensel, 1994, 1999 et 2002 ; Drezner, 1999 ; Colaresi et Thompson, 2002 ; Dreyer, 2010).

Un projet de recherche qui vise à évaluer la valeur relative d'une relation causale a tout avantage à tenir compte de ces rétroactions continuelles entre un acteur et son environnement. Les ignorer peut biaiser l'analyse. Si la rétroaction est positive, la relation directe entre une cause et son effet risque alors d'être surestimée en raison de la dynamique amplificatrice. Inversement, si la rétroaction est négative, la causalité peut être sous-estimée puisque la réaction compense en partie l'effet de l'action (Shepard et Goldwin, 1975 ; Rosenau, 1980).

L'institutionnalisme historique

L'institutionnalisme historique est l'une des nombreuses théories qui mobilisent le concept de rétroaction pour expliquer la politique étrangère. L'institutionnalisme historique s'intéresse notamment au phénomène de la dépendance au sentier, c'est-à-dire aux contraintes qu'exercent les décisions du passé sur le présent. Si un acteur s'engage dans une voie donnée, il peut lui être difficile de rebrousser chemin ou de bifurquer dans une autre direction, même s'il s'aperçoit que la voie choisie n'est pas la plus optimale. Cette difficulté s'accroît en outre avec le temps, au fur et à mesure qu'il s'engage dans cette voie, en raison des boucles de rétroactions positives qui renforcent continuellement la décision initiale (Thelen, 1999 ; Pierson, 2000 ; Mahoney, 2000 ; Fioretos, 2011).

Un exemple classique de dépendance au sentier, que les francophones expérimentent souvent lorsqu'ils voyagent à l'étranger, est l'utilisation des claviers d'ordinateur. Tant les claviers QWERTY qu'AZERTY sont sous-optimaux, c'est-à-dire que la disposition de leurs touches n'est pas celle qui permet la frappe la plus rapide en langue française. Par contre, plus un utilisateur

se familiarise avec une disposition particulière, plus il parvient à taper rapidement, et plus le passage à un autre type de clavier, même objectivement plus optimal, lui paraît difficile (Page, 2006).

De façon similaire, les dirigeants politiques peuvent engager leur pays dans une voie sous-optimale sans en avoir véritablement conscience. Ils le font en fonction de considérations propres au contexte initial particulier, sans nécessairement anticiper les boucles de rétroaction et leurs conséquences à long terme. Ces moments critiques, déterminants pour l'avenir, surviennent généralement en période de crise. La crise économique des années 1930, les deux guerres mondiales et l'effondrement de l'Union soviétique représentent autant de moments critiques au cours desquels se sont prises des décisions de politique étrangère, concernant l'attitude à adopter dans un domaine en particulier ou envers un pays en particulier, qui ont ensuite persisté pendant des décennies (Mabee, 2011).

Les boucles de rétroactions positives qui maintiennent les politiques dans une dépendance au sentier sont particulièrement évidentes dans le domaine économique. En effet, l'adoption d'une politique commerciale, quelle qu'elle soit, profite à certains acteurs économiques et en pénalise d'autres. Or, plus elle est maintenue, plus les acteurs qui en bénéficient se consolident, et plus leurs pressions sur le gouvernement pour la maintenir est forte. Aux États-Unis, l'octroi de préférences commerciales à la Chine dans les années 1980 a ainsi favorisé l'émergence de grands importateurs américains de produits chinois et le développement des investissements américains vers la Chine, qui ont ensuite limité la capacité du président Clinton à imposer des sanctions contre la Chine en raison de ses manquements aux droits humains, comme il s'y était pourtant engagé à le faire. Ces concessions commerciales ont plutôt pavé la voie vers l'admission de la Chine à l'Organisation mondiale du Commerce en 2001 (Goldstein, 1988 ; Chorev, 2007).

Des boucles de rétroaction similaires peuvent également contribuer à expliquer le maintien d'alliance militaire ou de tensions sécuritaires. Le cas d'Israël, à cet égard, est frappant. En autorisant l'établissement de colonies en territoire palestinien après la guerre des Six Jours, le gouvernement israélien a lui-même créé un groupe d'intérêt qui milite pour le maintien et l'expansion de ces colonies. Ils ont progressivement acquis une forte influence au sein des partis politiques conservateurs et nationalistes. Parallèlement, les États-Unis ont initialement manifesté leur soutien indéfectible à Israël dans le contexte de la

guerre froide. Cette politique a ensuite forgé les attentes de la population américaine et du gouvernement israélien. La moindre variation serait interprétée comme un changement historique inacceptable, même lorsque l'intérêt premier des États-Unis serait de s'allier davantage aux gouvernements arabes (Dannreuther, 2011).

Cela dit, l'institutionnalisme historique ne présente pas nécessairement une perspective déterministe de l'histoire. Les bifurcations de trajectoire demeurent toujours possibles ; elles deviennent simplement plus difficiles avec le temps. Les changements radicaux surviennent généralement dans des circonstances exceptionnelles, comme le renversement de l'élite au pouvoir ou une défaite militaire. Mais ces occasions de rupture sont également des moments critiques pour l'adoption de nouvelles politiques qui risquent de devenir elles aussi enchâssées par des boucles de rétroaction positive.

Les systèmes complexes

Certaines boucles de rétroaction s'inscrivent dans un système complexe, comptant plusieurs catégories d'acteurs situés à des niveaux d'analyse différents. Dans ce contexte, un flux d'action et de réaction peut, avant de revenir à l'acteur d'origine, passer par plusieurs intermédiaires et s'être démultiplié. Des forces s'en trouvent amplifiées et d'autres annulées. Complexifiée de la sorte, la notion de rétroaction peut servir à expliquer le changement, et non seulement la continuité de la politique étrangère.

Un exemple frappant d'un tel flux d'action et de réaction s'est produit dans le système économique international des années 1970. Ce système était alors caractérisé par des déséquilibres financiers et commerciaux à la défaveur des États-Unis. En 1971, l'administration Nixon réagit à ces déséquilibres en suspendant l'engagement américain d'assurer la convertibilité du dollar en or. Cette annonce soudaine provoqua à son tour l'effondrement du système de taux de change établi à Bretton Woods. Celui-ci fut progressivement remplacé par un système à taux flottants permettant au dollar de se déprécier par rapport aux autres devises. Les pays de l'Opep répondirent à la dévaluation du dollar, sur lequel est calculé le prix du baril de pétrole, en haussant drastiquement les prix de leurs exportations pétrolières. Or, cette hausse des prix des produits pétroliers contribua elle-même à créer une stagflation que les économistes keynésiens n'avaient pas anticipée. Les banques centrales donnèrent alors la priorité à la

lutte contre l'inflation et décidèrent de rehausser significativement leurs taux d'intérêt. Cette hausse rapide créa une grave crise de la dette dans les pays qui avaient souscrit des emprunts majeurs lorsque les taux étaient encore faibles. En 1982, le ministre des Finances mexicain annonça la suspension unilatérale de son service de la dette. Cette annonce provoqua un choc systémique important, rendant les financiers particulièrement craintifs pour leurs investissements dans les pays latino-américains. Les États-Unis firent alors la promotion d'un système économique international plus prudent, conduisant au Consensus de Washington et aux politiques néo-libérales qui marquèrent les années 1980. Ces réactions en chaîne, étalées sur une décennie, illustrent bien que les interactions dans un système comptant plusieurs types d'acteurs et plusieurs types de relations sont complexes et imprévisibles.

La théorie des systèmes complexes a été développée dans les années 1950 pour modéliser ces dynamiques rétroactives (Easton, 1957). Pour y parvenir, elle situe chaque décision dans un réseau liant les acteurs les uns aux autres par leurs actions. C'est une perspective conséquentialiste selon laquelle chaque mouvement est en fait une réaction à un mouvement précédant. Aucune variable, aucune politique étrangère, n'est totalement indépendante : un acteur ne génère une réponse que s'il perçoit un stimulus.

La théorie des systèmes n'adhère toutefois pas à vision strictement mécanique de la politique étrangère qui se résume à la transmission d'un mouvement d'un élément à un autre. Au contraire, les métaphores les plus fréquemment utilisées en théorie des systèmes relèvent de la biologie plutôt que de la physique. Plusieurs font le parallèle entre le système international et un écosystème, dont la diversité des unités et la complexité de leur agencement permettent son évolution continuelle. Bien que le système international puisse être homéostatique, c'est-à-dire qu'il a tendance à revenir à l'équilibre, il n'est en rien statique : il évolue au fil des interactions (Sprout et Sprout, 1965 ; Parsons, 1971 ; Jervis, 1997).

La dynamique évolutive des systèmes limite l'exploitation que peut en faire l'analyste. En effet, une variable qui est significative un jour ne le sera peut-être plus le lendemain si son action affecte le système qui la rendait significative. La théorie des systèmes ne permet donc pas d'identifier des relations causales hors de leur contexte, comme d'ailleurs la théorie darwinienne de l'évolution qui permet d'expliquer les caractéristiques morphologiques d'une espèce, mais pas de prédire son évolution au cours des prochains millénaires. Les relations

internationales étant un système tout aussi complexe que la biosphère, sa modélisation ne peut pas être utilisée pour formuler des prédictions aussi précises que ne le font les physiciens traitant des systèmes plus simples.

Bien que la théorie des systèmes renonce explicitement à toute ambition prédictive, elle n'est pas pour autant dépourvue d'utilité pour l'APE. Une cartographie systémique permet de mieux comprendre une décision particulière ou de situer un ensemble de décisions dans leur contexte. Elle peut également servir d'outil de comparaison pour comparer différents pays, différentes périodes ou différents domaines (Brecher *et al.*, 1969 ; Brecher, 1972 ; Clarke, 1981 ; Cederman, 1997 ; Ginsberg, 2001).

Le principal atout de la théorie des systèmes complexes est d'intégrer dans un tout cohérent plusieurs niveaux d'analyse. Contrairement à d'autres théories, elle reconnaît à la fois la dimension structurelle du système et l'importance des interactions entre les agents, elle peut prendre en compte les dynamiques transnationales en plus des processus infranationaux et des relations interétatiques, et elle permet d'expliquer tant le changement que la continuité. Ni le néo-réalisme, ni le constructivisme, ni la théorie des jeux à deux niveaux, ni l'institutionnalisme historique ni les autres théories étudiées dans ce chapitre n'offrent autant de possibilités d'intégration.

Cette intégration des différents niveaux d'analyse, cependant, rend la théorie des systèmes complexes particulièrement… complexe ! Même à l'aide d'outils informatiques performants, la modélisation demeure difficile et l'analyste peut rapidement être noyé dans une mer de données sans être capable d'en dégager une certaine cohérence. C'est une des raisons pour laquelle plusieurs analystes des systèmes complexes en politique étrangère, notamment ceux privilégiant une approche cybernétique, adoptent le postulat de la rationalité des acteurs. Comme le prochain chapitre l'indique, ce postulat facilite significativement l'analyse et permet parfois de dégager des résultats intéressants de la modélisation, même s'il ne correspond pas toujours à la réalité et qu'il ignore des dynamiques bien réelles.

Chapitre 3

La rationalité

La rationalité est un concept central dans toutes les sciences sociales, et plus généralement dans toute la civilisation occidentale. Ce profond enracinement du paradigme rationaliste s'explique en partie par l'illusion de contrôle qu'il confère. Avancer que les comportements des acteurs sont rationnels implique qu'ils répondent à certaines régularités, qu'ils peuvent être expliqués par un observateur externe, voire qu'ils peuvent être modélisés, prédits et manipulés. Inversement, croire que les comportements sont gouvernés par le destin, le hasard ou des impulsions est profondément déstabilisant. Tant l'analyste que le décideur politique peuvent se sentir démunis face à un comportement interprété comme irrationnel (Mandel, 1984).

Le paradigme rationaliste se décline dans une vaste gamme d'approches théoriques (Kahler, 1998 ; Quackenbush, 2004). Ce que l'on appelle parfois la « théorie du choix rationnel » n'est pas une théorie spécifique, mais un ensemble de postulats sur lesquels reposent plusieurs approches théoriques. La théorie de la guerre comme diversion et celle des jeux bureaucratiques, par exemple, se fondent toutes les deux sur la théorie du choix rationnel.

Avant de présenter ces théories plus spécifiques dans les chapitres suivants, il convient d'abord, dans ce chapitre, de définir la notion de rationalité (partie 1), de relever les possibilités qu'offre la modélisation des comportements rationnels (partie 2), et de présenter quelques ajustements proposés en réponse aux critiques les plus fréquentes (partie 3).

Le choix rationnel

Le concept de rationalité revêt plusieurs significations. Dans le cadre de la théorie du choix rationnel, il ne faut pas entendre la rationalité comme la recherche du bien, du juste ou du vrai. Une décision de politique étrangère

qualifiée de rationnelle n’est pas nécessairement celle qui découle d’un processus inclusif dans lequel des participants partagent un objectif commun et débattent en toute sincérité pour atteindre un consensus. Ce n’est pas non plus la décision qui permet effectivement à un acteur d’atteindre ses objectifs ou de contribuer au bien commun.

La théorie du choix rationnel avance plutôt que les comportements des acteurs, quels qu’ils soient, sont motivés par la maximisation de leur utilité subjective. Au premier regard, cette conception de la rationalité peut sembler plutôt modeste, voire banale : un acteur agit parce qu’il pense pouvoir profiter de cette action. Cette définition soulève néanmoins des questions méthodologiques, théoriques et politiques fondamentales.

De la micro-économie à la politique étrangère

L’idée que les comportements des acteurs sont guidés par la maximisation de leur utilité dérive de la micro-économie. En effet, la micro-économie ne dicte pas les procédures qu’un consommateur doit suivre avant d’acheter un bien, pas plus qu’elle ne se prononce sur le meilleur achat possible pour l’ensemble des consommateurs. Elle postule simplement qu’un consommateur achètera le bien qui représente, à ses yeux, le meilleur rapport entre les coûts et les bénéfices, compte tenu des informations dont il dispose.

Transposée à l’APE, cette forme de rationalité peut contribuer à expliquer la position des États dans les négociations internationales. Par exemple, les États qui plaident énergiquement pour l’adoption de normes environnementales internationales sont souvent ceux qui en bénéficient le plus, c’est-à-dire ceux qui sont à la fois les plus vulnérables à la dégradation de l’environnement et les moins affectés par les coûts d’abattement. Les pays scandinaves ont un taux de cancer de la peau particulièrement élevé et celui-ci risque d’être accru par l’appauvrissement de la couche d’ozone qui absorbe une partie des rayons solaires ultraviolets. Ils ont également toujours eu une faible production de CFC, un des principaux gaz qui s’attaque à la couche d’ozone. Pas étonnant, dans ce contexte, que les pays scandinaves aient été à l’initiative du Protocole de Montréal sur la protection de la couche d’ozone. La France, par contre, était un important producteur et exportateur de CFC dans les années 1980 et a initialement freiné les négociations relatives à la protection de la couche d’ozone. On peut en déduire, selon une approche du choix rationnelle, que

l’enthousiasme des pays scandinaves comme la résistance de la France en matière de protection de la couche d’ozone étaient guidés par leur rationalité plutôt que par des valeurs collectives ou des impératifs moraux (Sprinz et Vaahtoranta, 1994).

La théorie du choix rationnel considère ainsi que les acteurs fondent leurs comportements sur des analyses comparatives des coûts et des bénéfices associés aux différentes options en utilisant des critères qui leur sont propres. Sous cet angle, la notion de rationalité peut être décomposée en trois postulats distincts. Premièrement, les acteurs sont conscients d’effectuer des choix. Ils ne sont pas prisonniers de routines qui les conduisent à poursuivre aveuglément dans la même voie. Deuxièmement, les acteurs classent systématiquement les différentes possibilités d’action, incluant la possibilité de ne rien faire, par ordre de préférence. Cet ordre est à la fois complet et transitif, c’est-à-dire qu’il porte sur toutes les options et que les préférences sont cohérentes les unes avec les autres. Troisièmement, les acteurs agissent en conformité avec l’option qui maximise leur utilité, considérant les risques qui y sont associés et les informations dont ils disposent. Ils ne répriment pas leurs préférences simplement pour se conformer à la moralité ou à des traditions.

La théorie du choix rationnel, en micro-économie comme en APE, est également fondée sur le paradigme de l’individualisme méthodologique. Ce paradigme ne signifie pas, malgré son nom, que les acteurs du système sont des individus en chair et en os. La théorie du choix rationnel repose au contraire sur une rationalité désincarnée de tout mécanisme cérébral individuel. Le paradigme de l’individualisme méthodologique signifie plutôt que ce sont les propriétés et les interactions des acteurs qui permettent d’expliquer les phénomènes collectifs. Ce sont les préférences des agents économiques qui déterminent le point d’équilibre entre l’offre et la demande, comme ce sont les préférences des États qui déterminent les possibilités de coopération internationale. C’est une vision ascendante, des unités vers le système. Dans ce contexte, la rationalité peut être attribuée à des êtres humains, mais aussi à des entités agrégées, comme des firmes, des ministères ou des États, pour autant que ces unités soient considérées comme les composantes d’un système.

De plus, la théorie du choix rationnel ne formule aucun postulat sur les préférences des acteurs. Ce sont des théories plus spécifiques qui ajoutent à la rationalité un postulat sur l’utilité subjective. En micro-économie, l’utilité peut être définie en fonction du prix de vente, des délais de livraison, de la qualité du

bien, de l'image de marque ou de tout autre facteur que les agents économiques jugent important. En politique étrangère, l'utilité peut notamment être définie en fonction d'une recherche de sécurité, de puissance, d'appuis électoraux ou de richesse des États.

La majorité des théories qui reposent sur la notion de choix rationnel considèrent que les acteurs partagent une même fonction d'utilité, définie par un critère unique, et une même tolérance au risque. Cependant, la théorie du choix rationnel n'impose nullement de telles contraintes. On peut imaginer une théorie fondée sur des utilités variables, multicritères et intégrant des motivations intrinsèques comme l'estime de soi. Les comportements fondés sur cette forme d'utilité, même ceux aux apparences altruistes ou autodestructeurs, n'en seraient pas moins égoïstes et rationnels.

La substituabilité des politiques étrangères

La théorie du choix rationnel suppose que les acteurs sont confrontés à des choix. En APE, l'idée de choix s'exprime généralement à travers la notion de substituabilité des politiques. Cette notion signifie que, lorsqu'un décideur est confronté à un problème, il peut y répondre par différentes politiques. Cela n'implique pas que toutes les politiques sont fonctionnellement équivalentes et qu'elles conduisent toute au même résultat. La substituabilité des politiques suppose plus simplement que, selon le contexte, un décideur peut recourir à une politique ou une autre pour faire face à un même problème. Par exemple, devant la menace croissante d'une puissance hostile, un premier État mobilisera son armée, un deuxième aura recours à ses alliés traditionnels, un troisième initiera une attaque préventive, un quatrième financera des opérations clandestines ciblées, un cinquième imposera des sanctions, et un sixième ne modifiera en rien ses politiques. Sous cette perspective, ce qui détermine la politique étrangère n'est pas tant le problème qui se pose que les conditions affectant la disponibilité de chaque politique et l'intérêt relatif de chacune (Most et Starr, 1984 ; Most et Siverson, 1987 ; Diehl, 1994 ; Palmer et Souchet, 1994 ; Palmer et Bhandari, 2000 ; Regan, 2000 ; Starr, 2000 ; Clark, 2001 ; Narizny, 2003 ; Milner et Tingley, 2011).

Pour qu'une politique soit déployée, elle doit d'abord être disponible. La disponibilité d'une politique est elle-même fonction des conditions matérielles, humaines et financières. Certains pays parmi les moins avancés n'ont pas de

représentation permanente à Genève et peuvent difficilement exercer une socialisation efficace, sans parler de sanction ou d'intervention. Même les pays les plus puissants, qui sont déjà surexposés sur la scène internationale, peuvent ne plus avoir suffisamment de ressources disponibles pour recourir à certains instruments.

La disponibilité d'une politique dépend également des opportunités. Ainsi, pour qu'une guerre soit déclarée contre un pays avec lequel les tensions sont vives, mais stables et constantes, encore faut-il qu'un événement déclencheur se produise ou qu'un prétexte se présente pour la justifier. Or, dans une dynamique interactive, un État peut stratégiquement restreindre la gamme des politiques disponibles de son rival en se conformant à ses exigences (Leeds et Davis, 1997 ; Clark et Regan, 2003 ; Clark et Reed, 2005 ; Brulé *et al*., 2010 ; Mitchell et Thyne, 2010).

En d'autres cas, ce sont des normes sociales ou juridiques qui restreignent la disponibilité d'une politique. Une loi américaine, par exemple, interdit à l'administration d'offrir de l'aide économique aux pays qui ont une pratique répétée de violation des Droits de l'homme. Cette contrainte conduisit l'administration américaine à substituer l'aide économique par l'aide alimentaire, offerte de manière disproportionnée aux pays connus pour leur peu d'égards envers les Droits de l'homme (Brulé, 2006 ; Fariss, 2010).

La disponibilité d'une politique n'est pas une condition suffisante pour expliquer son utilisation. Encore faut-il qu'elle représente un intérêt relatif, c'est-à-dire qu'elle permette de réaliser davantage de gains, de minimiser davantage les pertes ou de réduire davantage les risques que les autres politiques disponibles. Dans une perspective rationaliste, ce n'est pas l'intérêt absolu d'une politique qui explique son utilisation, mais son intérêt relatif, mesuré par rapport aux autres options disponibles. Autrement dit, le choix rationnel n'implique pas seulement l'établissement d'un rapport coûts/avantages pour une politique donnée, mais la comparaison des différents rapports coûts/avantages associés à différentes politiques. Il peut même être rationnel de choisir une politique apparemment inefficace pour atteindre un objectif donné, si elle est résolument moins risquée ou moins coûteuse que les autres politiques disponibles.

David Baldwin explique ainsi le fait que les pays occidentaux recourent fréquemment aux sanctions économiques alors qu'il est bien établi qu'elles conduisent rarement à un changement de comportement du pays ciblé. Pour Baldwin, « si les possibilités d'action sont limitées à nager ou couler, conclure

que la nage est une mode de transport notoirement inefficace pour se rendre d'un point à un autre n'est pas très pertinent » (1999, p. 84 et 2000). Les sanctions économiques seraient le dernier échelon acceptable pour exprimer la dénonciation d'un comportement avant de mettre en marche un engrenage incontrôlable. Bien qu'insatisfaisantes, il s'agit parfois de la meilleure politique disponible du point de vue du choix rationnel (Whang, 2011).

Des pans entiers de l'APE reposent sur cette idée de la substituabilité des politiques. C'est le cas, par exemple, des études comparant l'efficacité des divers instruments permettant d'effectuer le transfert d'une norme d'un État à un autre. Certaines indiquent que la socialisation est plus efficace que la coercition, alors que d'autres suggèrent l'inverse, que la manipulation des intérêts a plus d'impact que l'altération des idées. Bien que ces études aboutissent à des conclusions opposées, elles partagent néanmoins le postulat de la substituabilité des politiques puisqu'elles sous-entendent que les décideurs peuvent choisir entre la coercition et la socialisation pour atteindre un objectif donné (Berkowitz *et al.*, 2003 ; Kelley, 2004 ; Meseguer, 2004 ; Schimmelfennig et Sedelmeier, 2004 ; Elkins *et al.*, 2006 ; Cao, 2009).

La substituabilité des politiques permet en outre de résoudre certains problèmes méthodologiques. En effet, un chercheur qui souhaite identifier une relation de causalité généralisable à partir d'une analyse quantitative ne peut pas sélectionner les cas particuliers qu'il étudie en fonction de la valeur de la variable dépendante. Un tel biais dans la sélection des cas serait une faute méthodologique capitale. Ainsi, un projet qui vise à expliquer les recours aux sanctions financières par la France ne peut pas se limiter aux cas où de telles sanctions ont effectivement été imposées. Il doit également tenir compte des cas où des sanctions financières n'ont pas été imposées. Or, puisque les non-événements sont difficiles à identifier, le chercheur peut se tourner vers des politiques substituables et les intégrer à l'analyse comme points de comparaison. Si on considère que les sanctions commerciales sont substituables aux sanctions financières, examiner le contexte dans lequel la France a eu recours aux sanctions commerciales permet de réduire les biais dans la sélection des cas et de mieux identifier les conditions spécifiques qui expliquent le recours aux sanctions financières.

La substituabilité des politiques n'est, malgré tout, qu'un postulat. Le retrait d'une politique et le déploiement d'une autre peuvent être directement observés par l'analyste, mais rarement la décision elle-même qui a conduit à la

substitution (Clark et Reed, 2005). Les rares études qui tentent de démontrer la substituabilité des politiques plutôt que de s'appuyer sur cette idée pour étudier un autre phénomène sont peu concluantes. Du moins, l'accroissement des ressources consacrées à un instrument n'entraîne généralement pas une diminution des ressources consacrées aux autres instruments, contrairement à ce que l'idée de substituabilité des politiques laisse entendre. Autrement dit, il n'y a pas de relation inverse dans l'utilisation des instruments généralement considérés comme substituables. Il semble que les politiques étrangères sont souvent davantage complémentaires que substituables (McGinnis, 2000 ; Morgan et Palmer, 2000 et 2003 ; Clark *et al.*, 2008 ; Parlmer *et al.*, 2002 ; Starr, 2000 ; Arena, 2010).

La dissuasion rationnelle

La théorie du choix rationnel ne se limite pas à l'explication statique du comportement d'un acteur isolé de son environnement, mais permet également d'expliquer les interactions stratégiques entre les acteurs. Le terme « stratégie » signifie ici que les préférences des acteurs tiennent comptent des comportements attendus des autres acteurs, supposés eux aussi rationnels (Lake et Powell, 1999).

Cette dimension stratégique est au cœur même de la théorie de la dissuasion rationnelle. Cette théorie avance qu'un État peut garantir sa sécurité s'il parvient à convaincre ses adversaires qu'une attaque engendrerait des représailles telles que les coûts seront assurément supérieurs aux bénéfices qu'ils peuvent espérer en tirer. Sous cette perspective, l'accumulation illimitée d'armements nucléaires s'inscrirait dans une logique défensive stratégique et rationnelle (Brodie, 1959 ; Snyder, 1961 ; Russett, 1967 ; Morgan, 1977 ; Jervis, 1989 ; Lebow et Stein, 1989 ; Archen et Snidal, 1989 ; Quackenbush, 2010).

Les décideurs américains se sont largement inspirés de la théorie de la dissuasion rationnelle lors de la guerre froide. Plusieurs étaient persuadés que leurs adversaires soviétiques agissaient de façon rationnelle et en déduisirent qu'une dissuasion crédible et clairement exprimée pouvait être efficace. Le Secrétaire d'État américain John Foster Dulles a ainsi affirmé que « les Russes sont de grands joueurs d'échecs et leurs coups en politique internationale sont […] calculés avec autant de minutie et de précaution que s'ils s'agissaient de coups dans un jeu d'échecs » (Jervis, 1976, p. 310 ; voir aussi Kaplan, 1983 ; Snyder, 1991 ; Adler, 1992 ; Etheredge, 1992).

Cependant, l'acquisition de l'arme nucléaire par l'Union soviétique complexifia la stratégie américaine. Une attaque nucléaire de l'un ou l'autre des belligérants aurait assurément entraîné une riposte analogue, menant progressivement à une destruction mutuelle. Pour éviter ce scénario apocalyptique, les États-Unis mirent en œuvre une stratégie dérivée de la théorie de la dissuasion rationnelle : la stratégie du bord de l'abîme. La paix et la sécurité devaient être assurées par un niveau de risque et une capacité de rétorsion redoutablement élevés. Les États-Unis proposèrent ainsi à l'Union soviétique de conclure un traité restreignant les missiles antibalistiques puisque ce type d'armes défensives rend les attaques moins dangereuses et donc plus

probables (Kahn, 1966).

Il ne fait aucun doute que les États-Unis se préparaient également à une guerre nucléaire limitée. Sous le prisme rationaliste, une guerre nucléaire limitée est probable, puisqu'au-delà d'un certain seuil, un des belligérants préférera la défaite à l'anéantissement. Comme le notait Raymond Aron dans *Paix et Guerre entre les nations* : « L'égalité approximative du crime et du châtiment augmente l'improbabilité de la guerre totale et, du même coup, les risques de guerre limitée » (1962, p. 409). Cependant, divulguer ouvertement une préférence pour une guerre limitée serait un comportement irrationnel puisqu'elle atténuerait la crédibilité de la dissuasion.

La clé de la dissuasion rationnelle est précisément de communiquer une menace claire et de la rendre le plus crédible possible. Plusieurs stratégies peuvent être utilisées à cette fin. L'une d'elles consiste à conclure formellement et publiquement des alliances avec d'autres pays. Le caractère public d'un traité, comme celui de l'Atlantique Nord (OTAN), accroît les probabilités que les alliés respectent leurs engagements de solidarité et ripostent aux attaques dirigées contre un de leurs membres. S'ils reniaient leurs engagements, leur réputation serait entachée, tant au niveau national qu'international.

Les débats théoriques récents sur la dissuasion rationnelle portent justement sur ces coûts réputationnels. Pour certains, il s'agit d'une condition nécessaire pour rendre une dissuasion efficace, sans quoi les menaces seront interprétées comme un bluff qui ne peut être pris au sérieux. Les démocraties bénéficieraient ainsi de leur vulnérabilité aux coûts réputationnels. Puisqu'un représentant élu qui cède devant l'ennemi risque d'être sanctionné aux prochaines élections, ses menaces sont plus crédibles et sa dissuasion plus efficace que celles d'un dictateur fermement ancré au pouvoir. Pour d'autres analystes, cependant, les coûts réputationnels ne sont pas une condition nécessaire pour que la dissuasion prévienne les attaques de l'ennemi. La simple communication de menaces provoquerait des effets psychologiques, d'agressivité chez celui qui la formule et de peur chez celui qui la reçoit, ce qui rendrait la dissuasion efficace (Fearon, 1994 et 1995 ; Morrow, 2000 ; Danilovic, 2001 ; Schultz, 2001 ; Powell, 2003 ; Zagare, 2004 ; Tomz, 2007 ; Allen et Fordham, 2011 ; Ramsay, 2011 ; Tingley et Walter, 2011 ; Trager, 2011).

Chose certaine, les coûts réputationnels ne sont pas une condition suffisante et la transparence n'est pas une stratégie de dissuasion infaillible. Un adversaire peut estimer le coût réputationnel de la défection et offrir une compensation à

l’élite au pouvoir pour qu’elle renie ses engagements et renonce à exécuter des mesures de rétorsion. À la suite de la guerre des Six Jours, par exemple, l’Égypte signa la résolution de Khartoum affirmant la solidarité arabe face à l’ennemi israélien. Dix ans plus tard, Israël et les États-Unis parviennent à convaincre le président égyptien Sadate de renier la résolution de Khartoum et de s’engager dans un processus de paix. Les Accords de Camp David de 1978 valurent à Sadate l’expulsion de l’Égypte de la Ligue arabe et de vives contestations des groupes islamistes égyptiens. Ce coût réputationnel fut cependant compensé par la restitution du Sinaï et une aide massive des États-Unis, à la fois économique et militaire (Sechser, 2010).

Une autre stratégie pour accroître la crédibilité de la dissuasion est de feindre l’irrationalité. En effet, un comportement de politique étrangère qui semble impulsif peut stratégiquement laisser croire aux adversaires que les représailles à d’éventuelles attaques risquent d’être disproportionnelles. C’est peut-être la stratégie de défense de la Corée du Nord qui, aux yeux des puissances étrangères, semble aussi hermétique qu’imprévisible.

Au nom de la crédibilité de la dissuasion, certains analystes ont même imaginé un système de contre-attaque informatisé qui lance automatiquement des missiles nucléaires à la moindre offensive, sans qu’aucun individu ne puisse intervenir et empêcher ces lancements : un logiciel programmant la fin du monde pour sauver l’humanité de cette éventualité (Schelling, 1966 ; Howard, 1971 ; Powell, 1990).

Durant la guerre froide, l’Union soviétique disposait effectivement d’un système semi-automatique de riposte nucléaire qui devait se déclencher si le commandement soviétique était décimé (Hoffman, 2009). Mais contrairement à la logique de la dissuasion rationnelle, l’Union soviétique n’a pas divulgué cette information aux Américains et n’en a donc pas profité pour accentuer son pouvoir de dissuasion. En fait, l’Union soviétique ne semblait tout simplement pas souscrire à logique de la dissuasion rationnelle que les États-Unis ont élaborée, tant pour définir leur comportement que pour anticiper ceux de leurs adversaires (Booth, 1979).

Le comportement soviétique durant la guerre froide n’est pas la seule anomalie empirique mise en relief par les critiques de la théorie de la dissuasion rationnelle. L’histoire abonde d’exemples de menaces claires et crédibles qui n’ont pas permis de dissuader des adversaires. La persistance du gouvernement japonais qui refusa de rendre sa reddition après le premier bombardement

atomique d'Hiroshima est sans doute un des cas les plus frappants. Au-delà du simple cas japonais, la détention de l'arme atomique ne semble pas représenter une dissuasion particulièrement efficace dans la majorité des conflits qui opposent les puissances nucléaires aux pays qui ne disposent que d'armes conventionnelles. Plus généralement, si chaque guerre se solde par la défaite d'au moins une des parties, on peut en déduire que le vaincu a commis une erreur d'appréciation en s'engageant dans le conflit, sous-estimant la capacité de riposte de son adversaire ou surestimant sa propre capacité de riposte (Huth et Russett, 1984 ; Geller, 1990 ; Gartzke, 1999).

Les tenants de la théorie des choix rationnels expliquent généralement ces décalages entre la logique de la dissuasion rationnelle et les erreurs de politique étrangère par l'asymétrie d'information. Les acteurs ne peuvent identifier toutes les options ni les évaluer correctement puisqu'ils ne disposent pas d'informations complètes et suffisantes sur la détermination, les capacités, les contraintes et les motivations de leurs adversaires. Plus encore, les acteurs peuvent être trompés par des informations erronées transmises stratégiquement par leurs adversaires. La métaphore du jeu d'échecs évoquée par Dulles n'est donc pas tout à fait juste. Aux échecs, chaque joueur connaît précisément et avec assurance l'objectif ultime de son adversaire et l'ensemble de ses coups antérieurs. Ce n'est pas le cas en politique étrangère (Morrow, 1989 ; Bueno de Mesquita et Lalman, 1992 ; Fearon, 1995).

Même s'il est parfois possible pour les décideurs d'obtenir davantage d'informations, notamment par des activités d'espionnage, cette recherche d'informations est généralement coûteuse, longue et risquée. Il serait même irrationnel d'attendre de disposer de toutes les informations pertinentes pour agir. Un acteur rationnel doit raisonner par inférences bayésiennes, c'est-à-dire qu'il doit tenir compte des informations partielles dont il accumule progressivement et agir sur la seule base des diverses probabilités qu'il peut établir.

Ainsi, si le comportement belliqueux de Nasser en 1967 s'est soldé par une défaite humiliante et une perte de territoire pour l'Égypte, ce n'est pas parce qu'il agit irrationnellement, mais plutôt parce qu'il agit dans l'incertitude à propos des politiques israéliennes (Mor, 1991). La théorie de la dissuasion rationnelle n'implique pas que les acteurs soient infaillibles et l'échec de certaines politiques de dissuasion ne l'invalide en rien.

La modélisation de la rationalité

Le principal atout de la théorie du choix rationnel, malgré la fragilité de ses postulats, est de permettre la modélisation des comportements. En effet, si les comportements répondent à une logique stable, prévisible et identifiable, il devient possible de les anticiper. C'est l'ambition de la théorie des jeux et de la théorie cybernétique.

La théorie des jeux

La théorie des jeux n'est pas *stricto sensu* une théorie. C'est plutôt une approche méthodologique qui peut être adaptée à toutes les théories rationalistes. Plus spécifiquement, la théorie des jeux est un mode de raisonnement déductif fondé sur la modélisation formelle. Le point de départ de la réflexion est toujours un ensemble de postulats sur les propriétés des acteurs, incluant généralement celui de la rationalité, que l'on introduit dans une matrice d'interactions. On déduit ensuite, à partir de ces « règles de jeu », le comportement stratégique de chacun des acteurs et l'issue de leurs interactions. Cette approche méthodologique, initialement développée en économie, a rapidement été intégrée à l'APE (Snyder et Diesing, 1977 ; Jervis, 1978 ; Stein, 1982 ; Axelrod, 1984 ; Snidal, 1985 ; Martin, 1992 ; Morrow, 1994).

Les matrices ci-après représentent des configurations simples ne mettant en scène que deux joueurs qui sont tous deux confrontés à un choix entre deux options. Leurs préférences sont exprimées sous forme numérique allant de 0 à 4. Ici, les joueurs cherchent à réaliser des gains absolus plutôt que relatifs, c'est-à-dire qu'ils tentent de se rapprocher le plus près possible de 4 sans nécessairement surpasser les gains réalisés par l'autre joueur. Il s'agit, autrement dit, de jeux à somme non nulle : l'addition des gains des deux joueurs ne donne pas nécessairement zéro. Néanmoins, les joueurs sont placés en contexte d'interdépendance. Les gains réalisés par un joueur dépendent non seulement de son propre comportement, mais également du comportement de l'autre joueur. Ils doivent donc agir stratégiquement, en tenant compte du comportement probable de leur vis-à-vis.

La configuration de l'harmonie est à la fois la plus simple et la moins fréquente. Dans cette matrice, tant le joueur A que le joueur B opteront nécessairement pour l'option 1. Peu importe le comportement de l'autre joueur,

les gains auxquels peut mener la première option – 3 ou 4 – sont supérieurs aux gains auxquels peut mener la seconde option – 1 ou 2. Les joueurs étant rationnels, ils convergeront nécessairement vers le cadran supérieur gauche et obtiendront tous les deux un gain de 4. Ce cadran représente un *équilibre de Nash*, c'est-à-dire qu'aucun joueur n'a intérêt à dévier unilatéralement de sa stratégie. Ce cadran est également Pareto-optimal, c'est-à-dire qu'aucune autre combinaison ne peut accroître les gains d'un joueur sans faire baisser celui de l'autre. Puisque l'équilibre est optimal, cette configuration est qualifiée d'harmonie.

		Joueur A	
		Option 1	Option 2
Joueur B	Option 1	4 / 4	1 / 3
	Option 2	3 / 1	2 / 2

Figure 3. L'harmonie

		Joueur A	
		Option 1	Option 2
Joueur B	Option 1	3 / 4	1 / 1
	Option 2	0 / 0	4 / 3

Figure 4. La bataille des sexes

Le problème connu sous le nom de « bataille des sexes » représente une situation plus fréquente. Cette dénomination renvoie à un problème auquel peuvent se heurter les amoureux aux intérêts divergents lorsqu'ils doivent choisir une activité commune. Si l'un préfère assister à un spectacle d'opéra et l'autre à un combat de boxe, mais que tous les deux préfèrent avant tout passer une soirée ensemble, comment vont-ils trancher entre ces deux équilibres de Nash ? L'un d'eux imposera peut-être ses préférences en prenant l'initiative de réserver des places. Mais ils devront nécessairement se coordonner sans quoi ils risquent de se retrouver respectivement seuls à un spectacle qu'ils n'apprécient guère.

En APE, cette situation se présente dans plusieurs négociations portant sur l'établissement de normes et de standards techniques, notamment dans le domaine des télécommunications et du transport. Les pays francophones souhaitent sans doute que le français soit la langue officielle de l'aviation civile internationale, et les pays hispaniques préfèrent certainement l'espagnol. Mais tous veulent par-dessous tout que les pilotes et les tours de contrôle partagent une langue commune, même s'il ne s'agit pas de leur langue nationale. Une fois qu'une décision est prise, l'équilibre de Nash rend improbable une quelconque déviation unilatérale. La stratégie dominante sera maintenue même si elle ne conduit pas au résultat le plus favorable pour un joueur donné.

		Joueur A	
		Option 1	Option 2
Joueur B	Option 1	3 / 3	4 / 0
	Option 2	0 / 4	2 / 2

Figure 5. Le dilemme du prisonnier

Le problème du « dilemme du prisonnier » se caractérise par la présence d'un optimum qui n'est pas en équilibre stable. Contrairement à la guerre des sexes, les deux joueurs ont ici un intérêt commun, situé dans le cadran supérieur gauche, plutôt qu'une aversion commune. Cet optimum est cependant instable, puisque la stratégie dominante des deux acteurs est l'option 2, faisant du cadran inférieur droit le point équilibre.

C'est le problème qui se pose si deux criminels suspectés d'avoir commis un cambriolage sont interrogés séparément. En témoignant contre leur complice, ils peuvent espérer bénéficier d'un allégement de peine, sauf si leur complice témoigne également contre eux. L'issue optimale est qu'ils restent solidaires l'un de l'autre pour que les autorités policières n'aient aucune preuve accablante contre eux. Malgré cela, puisque chacun ignore comment répondra l'autre, ils risquent de se dénoncer mutuellement.

Pour passer d'une situation d'équilibre à une situation optimale, les joueurs pris dans un tel dilemme doivent collaborer entre eux et non pas simplement se coordonner. Il n'est pas suffisant qu'ils s'entendent à l'avance sur le comportement à adopter puisque, au moment de prendre la décision, ils auront un fort incitatif à trahir leur engagement dans l'espoir de réaliser des gains supplémentaires.

Pour surmonter cet incitatif, les deux joueurs doivent établir une relation de confiance. L'une des façons d'y parvenir est de répéter à plusieurs reprises l'interaction. L'itération permet à la fois de tirer des informations des expériences passées et de créer un incitatif à la coopération en fournissant une perspective future commune.

Lorsque l'itération n'est pas possible, les joueurs peuvent accroître leur niveau de confiance en ajoutant aux règles du jeu des mécanismes de surveillance et de sanction qui neutralisent les incitatifs à la défection. Un groupe mafieux qui liquide systématiquement toute la famille de ceux qui les ont trahis peut avoir confiance dans le fait que leurs membres interrogés par la police ne deviendront pas des délateurs.

Le dilemme du prisonnier est un problème typique des négociations de libre-échange et de celles sur la réduction des armements. Si la théorie économique de l'avantage comparatif conclut qu'une relation de libre-échange est bénéfique pour tous les partenaires, il n'en demeure pas moins que les signataires d'un

traité de libre-échange ont un incitatif à ne pas respecter le principe de la réciprocité et à protéger leur marché intérieur tout en profitant d'un accès privilégié aux marchés étrangers. De même, si on admet que les puissances nucléaires peuvent contribuer à la paix en réduisant simultanément leur arsenal, elles ont individuellement intérêt à laisser les autres se désarmer tout en dissimulant une partie de leur propre armement. Les régimes commerciaux et ceux sur la réduction de l'armement tentent de pallier ces incitatifs à la défection par des mécanismes d'arbitrage pour les premiers et des inspections pour les seconds.

		Joueur A	
		Option 1	Option 2
Joueur B	Option 1	2 / 2	1 / 0
	Option 2	0 / 1	1 / 1

Figure 6. La chasse au cerf

La chasse au cerf représente une situation similaire au dilemme du prisonnier, mais l'incitatif à la défection est motivé par une stratégie de prudence face au comportement incertain de l'autre joueur plutôt que par la perspective de gains additionnels. Si un chasseur craint que son compagnon de chasse fasse feu sur le premier lièvre qui se présente, faisant ainsi fuir tous les cerfs du bois, il sera incité à chasser lui aussi le petit gibier, moins intéressant, mais plus sûr.

C'est, par exemple, le problème auquel font face les pays créditeurs dans leur décision d'allouer un prêt à un pays dont la crédibilité est incertaine. Ils peuvent refuser un tel prêt, qui serait néanmoins bénéfique pour tous, s'ils craignent que les autorités du pays débiteur adoptent des politiques de courtes vues, comme une dévaluation de leur devise suffisante pour entraîner une inflation marquée, plutôt que de veiller à leurs propres intérêts à long terme, en réformant les

grandes structures économiques du pays. Autrement dit, la crainte d'une politique inflationniste peut faire fuir les investisseurs étrangers, appauvrissant tant les créanciers que les débiteurs.

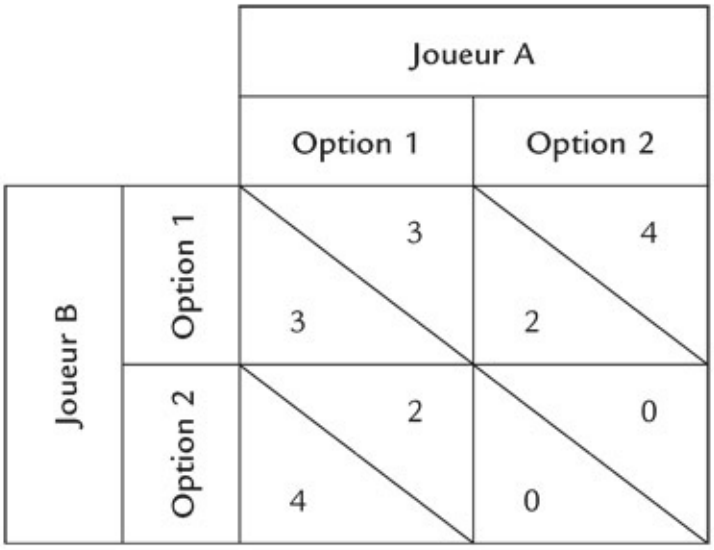

Figure 7. La poule mouillée

Le jeu de la poule mouillée combine les caractéristiques des jeux précédents. Il présente deux équilibres, comme dans la guerre des sexes, mais un optimum instable, comme dans le dilemme du prisonnier et la chasse au cerf. C'est un jeu qui rappelle une scène célèbre du cinéma américain : deux adolescents téméraires mesurent leur courage respectif en lançant leur voiture l'une contre l'autre, pour voir lequel d'entre eux sera le plus poltron et la fera dévier en premier. C'est une situation familière aux négociateurs qui ont intérêt à se montrer plus intransigeants qu'ils ne le sont en réalité, dans l'espoir que leurs interlocuteurs cèdent les premiers, mais au risque de faire achopper les négociations.

Le jeu de la poule mouillée et les autres modèles présentés ici ne sont que des configurations de base. Les modèles développés en APE sont de plus de plus en plus complexes. Certains mettent en scène plusieurs séries d'actions situées dans le temps, d'autres reconnaissent que les joueurs n'ont accès qu'à une information imparfaite ou incomplète, et d'autres encore multiplient le nombre de joueurs, d'enjeux et d'options possibles (Kim et Bueno de Mesquita, 1995 ; Wagner, 2000 ; Reiter, 2003).

Cela dit, la théorie des jeux demeure une approche méthodologique controversée. Elle catalyse un débat épistémologique qui porte plus généralement sur l'ensemble du paradigme rationaliste. Pour certains, minoritaires, la théorie des jeux permet de mettre en relief des mécanismes causaux invisibles, mais bien réels. Même si les acteurs n'ont pas nécessairement conscience de toutes les règles dans lesquelles ils opèrent, ce sont bien ces règles qui gouvernent leurs comportements. Pour une majorité d'analystes, toutefois, le postulat rationaliste au cœur de la théorie des jeux n'est qu'une fiction. Les humains et les organisations ne sont pas des acteurs purement rationnels et ne réagissent pas aux règles comme le feraient des ordinateurs (McDonald, 2003).

Même au sein de ce groupe majoritaire qui considère la rationalité comme une fiction, les dissensions sont vives. Un premier sous-groupe juge qu'il s'agit d'une fiction nuisible, qui éloigne la recherche en APE des véritables processus de prise de décision. Selon eux, plus la théorie des jeux se complexifie, plus elle devient inepte et inutile (Green et Shapiro, 1994 ; Walt, 1999). D'autres, par contre, considèrent que la fiction rationaliste de la théorie des jeux peut être utilisée avec profit pour générer des hypothèses et formuler des prédictions. Même si les acteurs internationaux ne sont pas réellement rationnels, ils se comportent comme s'ils l'étaient. La théorie des jeux aurait ainsi une certaine valeur prédictive même si elle est dépourvue de valeur descriptive ou compréhensive. Après tout, les sciences physiques elles-mêmes se sont développées en intégrant des variables qui n'existent pas dans le monde empirique, comme le vide parfait (Bueno de Mesquita, 1981, 1984 et 1998 ; Archen et Snidal, 1989 ; Quackenbush, 2004).

Tous reconnaissent cependant qu'une modélisation, en physique ou APE, n'a qu'un faible intérêt si toutes les variables de ses équations correspondent à des idéaux fictifs (Lebow et Stein, 1989). C'est justement pour rendre la théorie des jeux plus conforme aux procédures de prise de décision réelles que certaines analystes assouplissent le postulat de la rationalité des joueurs. Ils recourent plutôt au postulat de la « rationalité limitée, tel que défini par la théorie cybernétique » (Bendor et Hammond, 1992 ; Bueno de Mesquita, 1997).

La théorie cybernétique

Pour Herbert Simon, l'environnement est trop complexe et les capacités

humaines trop limitées pour que le postulat d'une rationalité pure soit réaliste (1982). Les acteurs sont incapables d'accéder à toutes les informations pertinentes, d'assimiler toutes les informations qu'ils reçoivent, d'identifier toutes les possibilités d'action qui s'offrent à eux et d'évaluer toutes les conséquences d'une éventuelle action. Par conséquent, il est illusoire de croire que leurs comportements maximisent leur utilité. Simon considère que les acteurs manœuvrent à travers la complexité du monde réel en choisissant plus simplement la première option satisfaisante. C'est ce qu'il appelle la « rationalité limitée », un ajustement à la théorie du choix rationnel qui lui valut le prix Nobel d'économie de 1978.

Plusieurs théories se sont édifiées sur cette notion de rationalité limitée, dont la théorie des corbeilles évoquée au chapitre précédent, le modèle organisationnel abordé dans un prochain chapitre et la théorie cybernétique, présentée ici. Ces trois théories peuvent être mobilisées pour l'analyse du processus décisionnel de n'importe quelle forme d'organisation. La théorie cybernétique est tout aussi pertinente pour analyser le comportement d'une firme que celui d'un État (March et Simon, 1958). En matière de politique étrangère, elle a particulièrement été développée par John Steinbruner dans son ouvrage sur la coopération nucléaire (1974 et 1976).

La théorie cybernétique en APE est plus spécifiquement composée de trois postulats. Le premier avance que les décideurs considèrent une politique satisfaisante si elle permet de maintenir certains facteurs fondamentaux à l'intérieur de paramètres tolérables. Ces facteurs fondamentaux sont directement liés à leur survie politique. Il peut s'agir, par exemple, de maintenir un taux d'appui populaire au-delà de 40 %, une primauté militaire dans une région donnée ou un taux de croissance du produit intérieur brut à plus de 2 %. Pour les décideurs, se concentrer ainsi sur un nombre limité de facteurs fondamentaux simplifie grandement leur recherche d'informations.

Le deuxième postulat est que les politiques sont maintenues en place par les décideurs jusqu'à ce qu'un de ces facteurs fondamentaux sorte des paramètres de tolérance. C'est uniquement lorsqu'une telle rétroaction négative est perçue que les décideurs savent que leur politique n'est plus satisfaisante et qu'ils doivent l'ajuster. Inversement, si la rétroaction demeure positive ou qu'aucun stimulus n'est perçu, la politique en place est maintenue, même si elle est en réalité sous-optimale. Ce mode de raisonnement favorise la continuité et peut expliquer que la politique étrangère soit relativement stable et constante (Volgy et Schwarz,

1991 ; Sylvan et Majeski, 2009).

Le troisième postulat de la théorie cybernétique est que, lorsqu'une rétroaction est négative et qu'un ajustement s'impose, les décideurs ne prennent pas leur décision en comparant systématiquement toutes les politiques disponibles, mais en examinant les différentes politiques les unes après les autres, au fur et à mesure qu'elles se présentent à eux. Dans ce processus séquentiel, ils retiennent la première politique qui leur permet de ramener les facteurs fondamentaux à l'intérieur des paramètres de tolérance. Ils n'ont donc pas besoin de calculer le rendement spécifique d'une politique particulière, et encore moins d'effectuer des analyses comparatives complexes. Ils ne font que s'adapter pour assurer leur survie (Lindblom, 1959).

Une illustration de l'adaptation cybernétique serait le positionnement d'un chat par rapport à un foyer. La décision d'un chat de faire une sieste à un endroit plutôt qu'un autre dépend d'un nombre limité de facteurs fondamentaux, dont l'étendue du champ de vision et la chaleur. Si le chat dort à trois mètres d'une cheminée, il y restera jusqu'à ce que le feu soit moins ardent et que la température ressentie par son épiderme descende sous son seuil de tolérance. Il s'adaptera alors en marchant dans différentes directions jusqu'à ce qu'il trouve une nouvelle position satisfaisante, suffisamment près du foyer pour être réchauffé, mais pas trop pour éviter d'être brûlé. Un chat n'a certainement pas la rationalité que la théorie du choix rationnel attribue aux acteurs : il ne calcule pas le rayon optimal de radiation d'un feu en fonction de sa puissance calorifique. Néanmoins, il parvient toujours à s'adapter et à trouver une localisation satisfaisante.

De façon similaire, les membres du Congrès américain ne calculent pas chaque année les sommes optimales à consacrer aux dépenses militaires. Ils ajustent plutôt les crédits militaires progressivement à partir des sommes octroyées l'année précédente. Pour savoir s'ils doivent les augmenter ou les diminuer, ils tiennent compte de certains facteurs fondamentaux, comme l'évolution de l'armement des principaux rivaux des États-Unis et de l'évolution des recettes fiscales. Si ces facteurs fondamentaux demeurent dans le cadre des paramètres acceptables, le budget octroyé l'année précédente sera vraisemblablement reconduit pour une année supplémentaire (Ostrom, 1977 ; Marra, 1985).

Contrairement à la théorie du choix rationnel, la théorie cybernétique reconnaît ainsi que les décideurs peuvent choisir et maintenir des politiques qui

ne maximisent pas leur utilité. D'un autre côté, compte tenu de la complexité de l'environnement et des capacités limitées des acteurs, ce mode de raisonnement fondé sur la satisfaction n'est pas irrationnel. Les acteurs orientent leurs comportements en fonction de leurs objectifs et parviennent à s'adapter à leur environnement de façon relativement rapide et efficace. Ils n'ont pas besoin d'être en mesure d'expliquer la continuité ou les changements de leur environnement pour s'y adapter. Ils doivent simplement se concentrer sur des paramètres particuliers (Jones, 1999).

Cette régularité permet à l'analyste de décoder les règles de comportement en observant attentivement les variations dans les réactions des gouvernements (Kuperaman, 2001). Les règles déduites peuvent ensuite être intégrées dans un modèle visant à prédire, avec plus ou moins de succès, le comportement des États. Par exemple, dans un article remarqué, Charles Ostrom et Brian Job (1986) ont modélisé les décisions américaines de recourir à la force armée à partir de seulement dix paramètres, trois concernant l'environnement international, quatre concernant le contexte national et trois concernant la situation politique du président. En combinant ces dix paramètres, ils sont parvenus à expliquer 71 % des recours à la force et 79 % des non-recours à la force, laissant présager un taux de succès similaire pour anticiper le futur. La modélisation cybernétique est certes imparfaite, mais elle semble mieux correspondre aux réalités empiriques que la modélisation fondée sur une pure rationalité.

Rationalité et cognition

Les principales failles de la théorie du choix rationnel concernent moins les contraintes environnementales liées à l'accès à l'information que les contraintes intrinsèques aux acteurs eux-mêmes. En effet, il arrive fréquemment que des défaillances organisationnelles et des biais cognitifs conduisent à des erreurs de perception et d'interprétation. Ces erreurs font, à leur tour, dévier le comportement des acteurs des prédictions formulées par la théorie du choix rationnel (Mintz et Geva, 1997 ; Geva *et al.*, 2000 ; Green et Shapiro, 1994).

L'attaque-surprise de Pearl Harbor en est sans doute l'une des meilleures illustrations. Des agents américains disposaient bel et bien d'informations indiquant que le Japon s'apprêtait à passer à l'offensive. Ces informations, cependant, ne furent pas traitées et interprétées correctement. L'armée

américaine anticipait tant et si bien des actes de sabotages qu'elle ne s'est pas préparée adéquatement à une attaque aérienne (Wohlstetter, 1962).

Cela étant, les tenants de la théorie du choix rationnel se sont révélés particulièrement réactifs dans les dernières décennies. Plutôt que d'ignorer les critiques cognitivistes, ils ont sans cesse complexifié leurs modèles pour qu'ils correspondent davantage aux réalités empiriques. La théorie des perspectives et la théorie poliheuristique résultent toutes les deux de croisements entre la théorie du choix rationnel et les théories cognitivistes.

La théorie des perspectives

Le béhaviorisme est l'étude des comportements directement observables. Venant de la psychologie, ce courant a contribué aux recherches en économie et, par ce biais, exerce maintenant une influence croissante en APE (Bueno de Mesquita et McDermott, 2004 ; Mercer, 2005 ; Mintz, 2007 ; Elms, 2008 ; Walker *et al.*, 2011).

Sur le plan méthodologique, le béhaviorisme repose généralement sur des expériences en laboratoire. Des sujets sont placés devant un scénario fictif selon lequel ils doivent opérer un choix entre plusieurs options possibles. On leur demande, par exemple, s'ils préfèrent avoir 40 % de chance de gagner 1 000 dollars ou 80 % de chances de gagner 200 dollars. Leurs décisions sont ensuite analysées en fonction de diverses variables et des conclusions théoriques en sont tirées (Boettcher, 2004).

L'une des principales contributions du courant béhavioriste à l'APE est la théorie des perspectives développée par Daniel Kahneman et Amos Tversky (1979). En effet, leurs travaux démontrent de façon convaincante que la majorité des individus ont une aversion particulière pour les pertes. La douleur psychologique qu'inflige une perte est supérieure au plaisir que génère un gain équivalant. Ainsi, lorsque l'on propose aux sujets d'une expérience d'être placés dans une situation où ils ont 50 % de chance de gagner vingt dollars et 50 % de chance de perdre vingt dollars, la majorité préfèrent ne prendre aucun risque et ne pas participer au jeu. Autrement dit, les vingt dollars déjà possédés, mais qui risquent d'être perdus ont une valeur supérieure aux vingt dollars qui ne sont pas possédés mais qui peuvent être gagnés. C'est donc le critère de la possession qui, en dehors de tout calcul rationnel, fait varier la valeur attribuée à un objet. Le simple fait d'acquérir un objet, aussi futile soit-il, augmente sa valeur aux yeux

de son propriétaire par rapport aux objets équivalents qu'il souhaite néanmoins acquérir.

La théorie des perspectives avance également que, lorsque les individus sont confrontés à une perte, la majorité d'entre eux sont prêts à prendre plus de risques pour éviter cette perte qu'ils ne le feraient en situation de gain. Ils préfèrent relever un pari impliquant une probabilité de 75 % de perdre 100 dollars et 25 % de ne rien perdre du tout qu'une perte assurée de 75 dollars. Par contre, ils préfèrent encaisser 75 dollars plutôt que de relever un pari impliquant 75 % de chance de gagner 100 dollars et 25 % de chance de ne rien gagner. Cette variation de la tolérance au risque a été confirmée par de multiples expériences avec des sujets humains de différentes cultures, par la recherche en imagerie neurologique et même par des expériences avec des singes capucins.

La théorie des perspectives soulève des implications majeures pour la politique étrangère. Qu'il s'agisse de commerce international, de prestige, d'effectifs militaires, ou de la délimitation des frontières nationales, les gains doivent être presque deux fois supérieurs aux pertes encourues pour les compenser. Cette aversion pour les pertes explique qu'un État soit davantage prêt à se battre pour la défense d'un territoire que pour le conquérir, qu'il accepte des coûts plus élevés pour maintenir un régime international que pour le créer, qu'il investisse davantage pour pallier le déclin de sa réputation que pour la valoriser, et qu'il consacre plus d'efforts à contrer la formation de coalitions hostiles qu'à renforcer ses propres alliances. Plus généralement, l'aversion pour les pertes peut contribuer à expliquer la tendance des grandes puissances à la surextension, à la suractivité et à la surexposition, minant paradoxalement leur chance de survie (Snyder, 1991 ; Levy, 1992 et 1997).

Sachant que les autres acteurs internationaux sont soumis à la même aversion pour les pertes, un État peut en tenir compte pour développer stratégiquement sa politique étrangère. La théorie des perspectives indique que dissuader à l'avance un État étranger pour empêcher une action est un investissement plus rentable que le recours à la contrainte pour le forcer à faire marche arrière. Compte tenu de l'aversion pour les pertes, il s'avère également plus efficace d'exercer une coercition en utilisant des menaces plutôt que des promesses (Davis, 2000 ; Schaub, 2004 ; Butler, 2007).

Ces théorèmes ne sont valides, toutefois, que si la cible de la politique étrangère se situe à un point de référence neutre. Si, au contraire, la position de l'adversaire se situe déjà dans le domaine des pertes, la dissuasion peut s'avérer

inefficace pour l'autre partie. Elle n'a pu contenir ni le revanchisme français de 1914 qui n'avait toujours pas digéré la perte de l'Alsace et de la Lorraine, ni le fascisme italien nostalgique de l'Empire romain, ni le nazisme allemand s'édifiant sur l'humiliation du traité de Versailles.

Le point de référence permettant d'évaluer les gains et les pertes n'est pas stable. Il est fortement influencé par le cadrage du problème. Pour démontrer ce phénomène, Tversky et Kahneman ont effectué une expérience avec un groupe d'étudiants. Ils leur ont présenté un scénario fictif selon lequel ils sont les dirigeants d'un pays comptant 600 personnes, toutes menacées par un nouveau virus. Ils leur ont ensuite demandé de choisir entre deux politiques : une première qui a une probabilité de 100 % de sauver 200 personnes, mais d'entraîner la mort de 400 personnes, et une deuxième ayant une probabilité de 33 % de sauver les 600 personnes infectées et une probabilité de 66 % de ne sauver personne. Lorsque ces deux possibilités ont été formulées en termes de nombre de personnes sauvées, 72 % des étudiants ont préféré la première plus prudente. Par contre, lorsque les mêmes options ont été présentées en termes de nombre de morts risquant d'être entraînés, 78 % des répondants ont préféré la deuxième plus risquée. Percevoir un verre à moitié vide ne suscite donc pas le même niveau de tolérance au risque que de le percevoir à moitié plein, même s'il s'agit objectivement du même contenu (Tversky et Kahneman, 1981 ; Kahneman et Tversky, 1984 ; Mintz *et al.*, 1997 ; Mintz et Redd, 2003 ; Taylor-Robinson et Redd, 2003 ; Perla, 2011).

Le point de référence permettant d'évaluer les gains et les pertes varie en fonction de l'interprétation des événements passés et des aspirations futures. De façon générale, les nouveaux gains sont rapidement intégrés et font rehausser le point de référence, créant un retour au niveau d'équilibre. Les retirer serait alors interprété comme une perte sur la base de ce nouveau point de référence plutôt que comme la suppression de gains réalisés antérieurement. Inversement, la majorité des individus s'acclimatent lentement et difficilement aux pertes. Le point de référence peut ainsi être celui d'un lointain passé glorieux, voire celui d'un passé fantasmé.

Les variations du point de référence d'un État à un autre peuvent expliquer des différences fondamentales dans leur politique étrangère. La théorie des perspectives peut notamment expliquer que certains États souhaitent modifier le *statu quo* pour récupérer ce qu'ils perçoivent comme des pertes, alors que d'autres, tout aussi puissants ou faibles, œuvrent pour le maintenir afin de

préserver leurs acquis. Les premiers se comportent comme le prédit la version offensive du réalisme (Schweller, 1994 ; Mearsheimer, 2001 et 2009 ; Layne, 2002 ; Sweeney et Fritz, 2004), alors que les seconds se conforment aux thèses de la version défensive du réalisme (Waltz, 1979 ; Gilpin, 1987 ; Grieco, 1990 ; Levy et Thompson, 2005 ; Kirshner, 2012).

L'agression, l'opportunisme, le rééquilibrage et le suivisme peuvent donc coexister dans un même système international. Lors de la Seconde Guerre mondiale, par exemple, les grandes puissances n'étaient pas animées par les mêmes motivations : les États-Unis cherchaient à préserver le *statu quo* alors que l'Allemagne souhaitait le renverser. De même, parmi les faibles puissances, certains comme la Hongrie ont tenté de profiter de la situation pour prendre de l'expansion, alors que d'autres comme la Turquie n'ont voulu que sauvegarder leur territoire. La recherche du *statu quo* n'est pas l'apanage des puissants, pas plus que le révisionnisme n'est celui des faibles. L'une des clés permettant de comprendre ces variations est de resituer les points de référence comme le perçoivent les décideurs pour évaluer leur vision des gains et des pertes (Jervis, 1976 et 1994 ; Snyder, 1991 ; Stein et Pauly, 1993 ; McDermott, 1998).

Les variations du point de référence peuvent également expliquer les variations dans la politique étrangère d'un même pays. Franklin D. Roosevelt, par exemple, se résolut à prendre le risque politique de défendre l'entrée des États-Unis dans la Seconde Guerre mondiale à partir du moment où il perçut ce conflit comme une menace immédiate pour les intérêts américains plutôt qu'une opportunité pour consolider la position stratégique des États-Unis (Farnham, 1997). Truman, quant à lui, prit davantage de risque en Europe avec la création d'une alliance régionale centralisée autour de l'OTAN, face à la pression communiste, que dans la région du pacifique, dont la sécurité moins menacée était fondée sur des alliances souples et bilatérales (Hemmer et Katzenstein, 2002 ; He et Feng, 2012). Plus récemment, lors de la guerre du Golfe, George H. W. Bush fut prêt à lancer une opération militaire pour défendre les intérêts américains au Koweït, mais pas pour en tirer des gains additionnels et poursuivre son avancé jusqu'à Bagdad (McDermott, 2004). Puis, lors de la dissolution de la Yougoslavie, Slobodan Milošević fut bien davantage résolu à se battre pour conserver le Kosovo, qu'il situait dans le domaine des pertes potentielles, que lors de la guerre de Bosnie, qui visait plutôt à assurer des gains à la Serbie (White, 2000).

Il est bien entendu possible que tous les belligérants se situent dans le

domaine des pertes et soient particulièrement déterminés à défendre leurs intérêts. Plus ils s'y investissent, plus les pertes s'accroissent et plus leur détermination s'affermit. Les dirigeants politiques peuvent alors persister dans une politique étrangère qui mine objectivement leurs intérêts. Des chercheurs ont ainsi mobilisé la théorie des perspectives pour expliquer des comportements défiant la rationalité, comme l'intervention américaine au Vietnam alors que ce pays ne menaçait pas les intérêts fondamentaux des États-Unis (Taliaferro, 2004), l'appui rhétorique de l'Union soviétique à la Syrie alors que Moscou redoutait une guerre au Moyen-Orient (McInerney, 1992) ; et le différend commercial entre le Japon et les États-Unis sur l'exportation des pommes, qui a persisté pendant plus de 30 ans alors que ce marché représente moins de 15 millions de dollars (Elms, 2004). C'est ce que les économistes béhavioristes appellent l'illusion des coûts irrécupérables, soit l'enlisement dans un problème dans l'espoir vain de récupérer les investissements perdus.

En somme, la théorie des perspectives invalide l'idée d'une fonction d'utilité linéaire, telle que la conçoit généralement la théorie du choix rationnel. Cela étant, il est possible d'intégrer la théorie des perspectives dans le cadre rationaliste si la fonction d'utilité est conçue comme non linéaire. Il est même possible d'intégrer la théorie des perspectives à la modélisation formelle de la théorie des jeux (Berejikian, 2002).

La méthode béhaviorale fondant la théorie des perspectives prête néanmoins le flanc à la critique. Plusieurs soulignent que des résultats obtenus en laboratoire ne correspondent pas nécessairement aux réalités de la politique étrangère. Dans l'environnement complexe des relations internationales, les options ne sont pas présentées aussi clairement qu'elles le sont en laboratoire. Les gains et les pertes se situent sur des échelles différentes qui ne peuvent être ramenées à un dénominateur commun. Même s'ils le pouvaient, les probabilités de succès et d'échec demeurent généralement de vagues estimations (Levy, 1992 ; O'Neill, 2001).

Plus encore, attribuer les biais cognitifs des individus à l'ensemble d'un État peut être une forme d'anthropomorphisme, ou encore une exagération de la prépondérance du chef de gouvernement. La majorité des décisions de politique étrangère résultent d'un groupe ou de l'ensemble d'une organisation. À cette critique, la théorie des perspectives peut répondre que, même si les mécanismes de prise de décisions au sein d'un État ne correspondent pas aux processus cognitifs individuels, les résultats observés sont similaires (Mercer, 2005). C'est,

en quelque sorte, la réplique habituelle de la théorie du choix rationnel qui insiste sur la validité des prédictions plutôt que sur la véracité des processus présumés.

La théorie poliheuristique

La théorie poliheuristique, développée au début des années 1990 par Alex Mintz et ses collègues, a la particularité de viser tant la validité des résultats que celle des processus. Autrement dit, elle souscrit à la fois à l'épistémologie instrumentale de la théorie du choix rationnel, centrée sur la formulation de prédictions, et à l'épistémologie réaliste des théories cognitivistes, centrée sur l'identification des processus réels qui gouvernent la prise de décision. Cette réconciliation de la théorie du choix rationnel avec le réalisme scientifique est un défi de taille : la théorie poliheuristique doit maintenir une certaine parcimonie permettant des généralisations tout en étant suffisamment complexe pour s'adapter aux particularismes (Mintz, 1993 ; Mintz *et al.*, 1994 et 1997 ; Mintz et Geva, 1997 ; Redd, 2002).

Pour atteindre ce double objectif, la théorie poliheuristique avance que les décideurs politiques recourent à plusieurs (*poly*) raccourcis cognitifs (*heuristiques*). Contrairement à la théorie du choix rationnel et à la théorie cybernétique qui postulent que les décideurs répondent à une seule règle, la maximisation de l'utilité pour la première et la satisfaction des facteurs fondamentaux pour la deuxième, la théorie poliheuristique soutient qu'ils ont recours à différents procédés pour fonder leurs décisions.

Plus précisément, la prise de décision conceptualisée par la théorie poliheuristique est scindée en deux phases successives qui reposent sur des procédés cognitifs distincts. La première consiste à éliminer, dès le départ, les options clairement inacceptables. Cette phase est dite *dimensionnelle* parce que les décideurs se concentrent sur une seule dimension à la fois, pour identifier les options inacceptables. Ils peuvent, par exemple, éliminer toutes les options qui ne seraient pas appuyées par la majorité des électeurs et ensuite, toutes celles qui favorisent leurs adversaires politiques.

Les dimensions retenues varient d'un décideur à un autre, mais elles incluent toujours celles qui sont directement liées à leur survie politique. Lors de la crise iranienne des otages, le président Carter aurait ainsi éliminé toutes les options qui ne permettaient pas une libération rapide des otages américains, sachant que

leur captivité prolongée handicaperait sa réélection. La négociation, les frappes aériennes punitives, le blocus maritime et l'attente passive ont rapidement été éliminés et la réflexion s'est concentrée sur l'ampleur de la mission de sauvetage (Brulé, 2005).

Cette première phase du processus de prise de décision est non compensatoire, c'est-à-dire que les faiblesses d'une option dans une dimension ne peuvent être compensées par ses forces dans les autres dimensions. Une option politiquement défavorable sera éliminée, même si elle permet de tirer des gains économiques ou militaires importants. Par exemple, en mars 2003, la Turquie s'est opposée au déploiement de 62 000 soldats américains sur son sol pour préparer une attaque contre l'Irak même si les États-Unis offraient en compensation une aide économique de plus de 30 milliards de dollars et un appui diplomatique dans le processus d'adhésion à l'Union européenne. Aucun gain économique, militaire ou diplomatique ne pouvait apparemment compenser une mesure aussi politiquement défavorable (Mintz, 1993 et 2004 ; Christensen et Redd, 2004 ; Kesgin et Kaarbo, 2010).

Lorsque le nombre d'options envisageables est significativement réduit, les décideurs passent à la deuxième phase du processus de prise de décision. Cette deuxième phase correspond davantage aux logiques de la théorie du choix rationnel : elle est à la fois inter-dimensionnelle et compensatoire. Les différentes dimensions sont examinées simultanément et les forces de l'une peuvent compenser les faiblesses d'une autre. Ces comparaisons exigent assurément plus de réflexion et d'information que la première phase, mais cet exercice est néanmoins possible puisque le nombre d'options a préalablement été réduit.

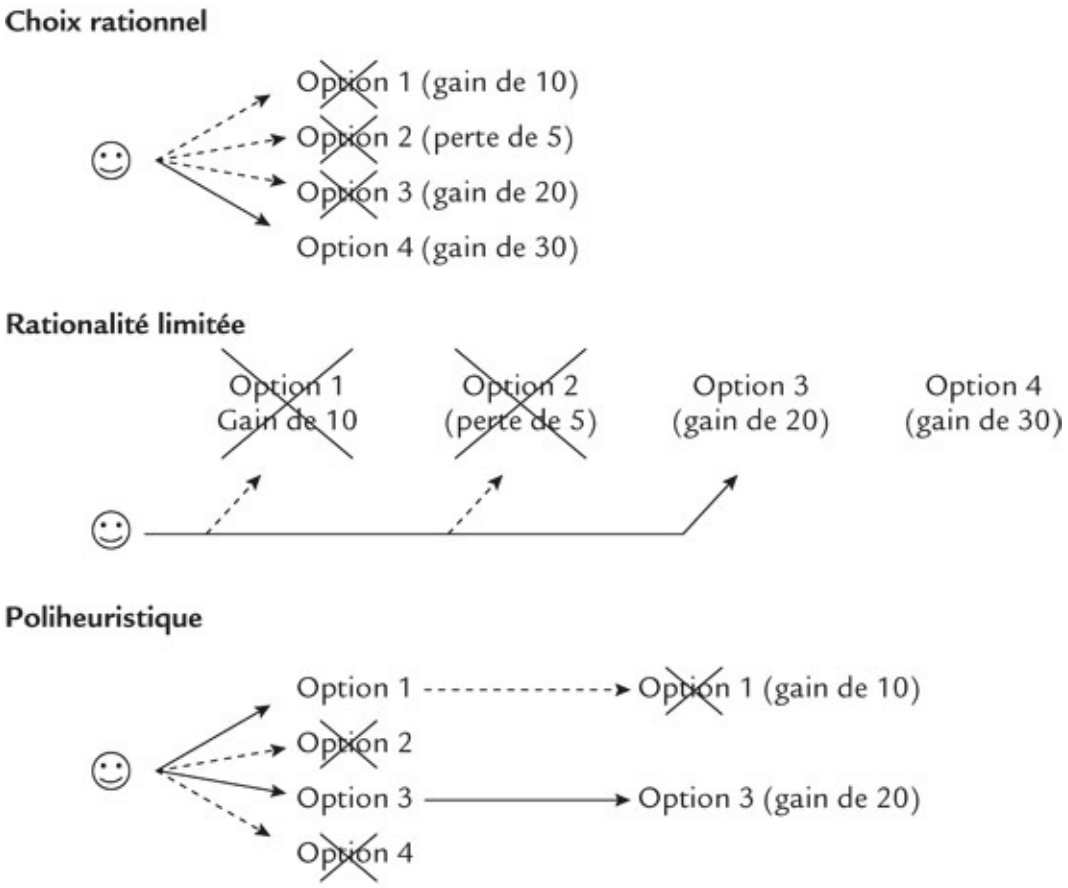

Figure 8. Comparaison schématique de la prise de décision selon la théorie du choix rationnel, la théorie de la rationalité limitée et la théorie polyheuristique

La théorie poliheuristique, relativement récente, demeure marginale et repose encore sur les travaux d'un petit cercle d'initiés gravitant autour d'Alex Mintz. Contrairement à la théorie du choix rationnel, à la théorie de la rationalité limitée, à la théorie des jeux et à la théorie des perspectives, elle n'a pas encore été couronnée par un prix Nobel.

La théorie poliheuristique semble néanmoins promise à une plus large diffusion. Un nombre croissant d'études de cas, d'expériences en laboratoire, d'analyses statistiques et de modélisations formelles tendent à confirmer la validité de ses prédictions empiriques et de ses postulats (Mintz, 2004). De plus, et contrairement à plusieurs autres théories de l'APE, la théorie poliheuristique ne semble pas limitée au contexte américain. Des chercheurs l'ont utilisé avec

succès pour comprendre des décisions de politique étrangère prises par des régimes autocratiques (Kinne, 2005), dont le Pakistan (Sathasivam, 2003), la Chine (James et Zhang, 2005 ; Sandal *et al.*, 2011) et la Syrie (Astorino-Courtois et Trusty, 2000).

Le principal attrait de la théorie poliheuristique est peut-être sa capacité d'établir des ponts entre les différentes approches théoriques. Elle permet d'intégrer à la fois la règle de la maximisation de l'utilité de la théorie du choix rationnel, la composante stratégique de la théorie de la dissuasion rationnelle, le projet méthodologique formel de la théorie des jeux, le concept de satisfaction de la théorie cybernétique, et l'aversion pour les pertes de la théorie des perspectives (DeRouen, 2000 ; Stern, 2004 ; Keller et Yang, 2009). La phase non compensatoire de la théorie poliheuristique peut même intégrer les approches constructivistes présentées dans le prochain chapitre, dont certaines s'éloignent résolument de l'individualisme méthodologique et du positivisme qui caractérisent la théorie du choix rationnel.

Chapitre 4

La culture

L'émergence du courant constructiviste dans les années 1990 a été interprétée par quelques analystes comme le retour de la dimension culturelle dans l'étude des relations internationales (Lapid et Kratochwil, 1996). En réalité, l'APE n'a jamais cessé de s'intéresser à la culture. Plusieurs chercheurs ont consacré toute leur carrière au rôle des identités, des discours, des normes et des pratiques culturels en politique étrangère. Si être constructiviste signifie s'intéresser de près à la culture, l'APE était constructiviste avant la lettre (Kubálková, 2001 ; Houghton, 2007).

L'émergence du constructivisme a néanmoins entraîné avec lui un débat épistémologique fondamental, aux échos retentissants, qui ébranle toujours les fondements de l'APE. La position épistémologique traditionnelle de l'APE est de traiter la culture comme une variable indépendante qui peut être liée par des rapports causaux aux politiques étrangères. C'est une approche positiviste, calquée sur le modèle des sciences naturelles, qu'empruntent notamment Peter Katzentstein, Jeffery Checkel, Martha Finnemore, Katherine Sikkink et Judith Goldstein. Pour ces auteurs, la culture permet de documenter l'utilité subjective des acteurs rationnels, d'arbitrer les jeux en situation d'équilibres multiples ou d'éclairer les anormalités qui ne peuvent être expliquées par les théories rationalistes.

Une minorité croissante d'analystes privilégient plutôt une approche post-positiviste. Pour des chercheurs comme David Campbell, Vendulka Kubálková, Cynthia Weber, Iver Neumann, Jutta Weldes et Roxanne Doty, l'objectif de la recherche en APE n'est pas d'expliquer les politiques étrangères en retraçant leurs causes, mais de mieux les comprendre en les resituant dans le contexte culturel qui en a rendu certaines possibles et d'autres inconcevables. Ils s'intéressent au comment, plutôt qu'au pourquoi de la politique étrangère.

Les analystes post-positivistes favorisent généralement une épistémologie interprétative selon laquelle les données empiriques doivent être interprétées pour être transformées en résultats. Le chercheur est lui-même imprégné d'une culture et ne peut dès lors analyser son objet d'étude avec détachement. Tout discours, incluant le discours scientifique, est chargé culturellement, et par

conséquent reproduit les relations de pouvoir. Ce constat réflexiviste conduit parfois à une approche explicitement critique selon laquelle, pour reprendre les termes de Robert Cox, « la théorie est toujours au service de quelqu'un et d'un objectif » (1981).

Ce débat entre positivistes et post-positivistes transparaît dans toute la littérature contemporaine sur le rôle de la culture en politique étrangère. Ce chapitre s'en fait l'écho sans toutefois présenter distinctement les deux camps. Comme le remarque Peter Katzenstein, la culture est un référent si omniprésent et englobant que le concept lui-même a une valeur heuristique limitée (1996, p. 2 ; Duffield, 1999). Il est préférable de se concentrer sur certaines de ses composantes spécifiques plutôt que de l'aborder de front dans sa globalité. Ce chapitre présente ainsi les composantes culturelles qui ont le plus retenu l'attention des analystes de la politique étrangère, soit les normes, les identités, les rôles, les genres, les cultures organisationnelles et les discours.

Les normes

Les normes peuvent être définies comme les attentes socialement partagées par une communauté à propos des comportements jugés acceptables pour une identité donnée. Elles délimitent la frontière entre la conformité et la déviance (Krasner, 1983 ; Finnemore, 1996 ; Katzenstein, 1996 ; Raymond, 1997).

Une norme internationale, par exemple, prohibe l'embrigadement d'enfants soldats et leur envoi au front. Indépendamment de la légalité juridique de l'enrôlement de mineurs dans les forces armées, il s'agit d'un acte socialement considéré comme répréhensible. Par contre, le service militaire obligatoire des jeunes adultes ou l'opprobre réservé aux enfants issus des viols de guerre ne sont pas condamnés avec la même force et ne font pas l'objet de normes sociales internationales fermement établies (Carpenter, 2007).

Deux principaux débats théoriques associent les normes aux comportements de politique étrangère : un premier situe les États comme les sujets visés par les normes, et un deuxième présente les États comme des acteurs de la diffusion des normes.

La conformité aux normes

Plusieurs types de normes sociales interpellent les États et orientent leurs comportements de politique étrangère. Il faut d'abord distinguer les normes nationales des normes internationales. Les normes internationales ont généralement une portée universelle bien que leur origine et leur impulsion puissent être limitées à une ère culturelle particulière. C'est évidemment le cas des Droits de l'homme, aux origines occidentales, mais aux visées universelles (Thomas, 2001 ; Rise *et al.*, 1999.). Dans certains cas, les normes internationales s'adressent à un groupe spécifique d'États, comme celle qui commande aux pays développés de verser une partie de leurs revenus en aide au développement (Lumsdaine, 1993 ; Barnett et Weiss, 2008) ou celle qui enjoint aux métropoles de garantir le droit à l'autodétermination de leurs colonies (Crawford, 1993 et 2002 ; Goertz et Diehl, 1992 ; Jackson, 1993).

Des normes nationales, propres à une culture particulière, peuvent aussi orienter les comportements de politique étrangère. La culture politique

canadienne, par exemple, valorise le compromis, le respect de la diversité et l'égalité des chances. Ces valeurs politiques se traduisent au niveau national par divers programmes sociaux et économiques et sont projetées au niveau international par un fort engagement envers le multilatéralisme (Stairs, 1982 ; Thérien et Noël, 1994 ; Noël et Thérien, 1995).

On peut également distinguer les normes substantielles des normes procédurales. Les normes substantielles sont celles qui guident le comportement des États relatifs à une question particulière. Certaines sont si spécifiques qu'elles entraînent des incohérences dans la politique étrangère d'un pays. Ainsi, plusieurs États s'engagent activement sur la scène internationale pour la protection d'espèces de mammifères marins, qui ne sont pourtant pas en voie de disparition, mais demeurent presque inactifs au sujet de la protection des végétaux et des micro-organismes gravement menacés (Nadelmann, 1990 ; Epstein, 2008 ; Blok, 2008). De même, en temps de guerre, plusieurs dirigeants politiques semblent juger moralement plus acceptable de cibler un plus grand nombre d'individus avec des armes dites conventionnelles qu'un nombre plus restreint avec des bombes chimiques ou des pratiques terroristes (Price, 1997 ; Farrell, 2001 ; Tannenwald, 2007 ; Carpenter, 2011).

D'autres normes sont de nature procédurale et portent de façon transversale sur plusieurs domaines de la politique étrangère. Ces normes procédurales incluent celle en faveur du multilatéralisme (Dimitrov, 2005 ; Ruggie, 1993), de la recherche du consensus (Morin et Gold, 2010) et de la transparence (Florini, 1996). Elles contribuent à expliquer pourquoi, en 1947, le général George Marshall a offert son plan d'aide éponyme à l'URSS et pourquoi, plus de cinquante ans plus tard, Colin Powell a tout mis en œuvre pour convaincre le Conseil de sécurité d'autoriser une intervention armée contre l'Irak. Le premier se doutait sans doute du refus soviétique et le deuxième du veto français, mais ils devaient néanmoins se plier, l'un comme l'autre, aux normes internationales procédurales.

Parce que les normes s'expriment sous forme de prescription ou de proscription de comportement, elles agissent à l'instar de règles juridiques. D'ailleurs, le droit national et le droit international incarnent souvent des normes sociales. Mais une norme n'est pas nécessairement formalisée, ni même explicite, et le comportement déviant n'est pas nécessairement juridiquement sanctionnable (Nadelmann, 1990 ; Percy, 2007).

Plusieurs raisons expliquent que les États se plient généralement aux normes

sociales, même lorsqu'elles ne sont pas consacrées par une règle juridique. Selon une perspective rationaliste, les États socialisés à une norme adoptent le comportement attendu sans nécessairement croire en sa vertu. Ils s'y conforment simplement pour éviter l'ostracisme, prévenir des coûts réputationnels, coopérer en situation d'équilibre multiple, maintenir la confiance de leurs partenaires ou réduire la pression exercée par les mouvements sociaux. Les normes sont alors perçues comme des données contextuelles dont les États tiennent compte lorsqu'ils anticipent les conséquences de leurs comportements et tentent d'identifier l'option qui maximise leur utilité.

Selon une perspective constructiviste, les États se plient aux normes parce qu'ils les perçoivent comme justes, naturelles ou légitimes. Ils internalisent les principes sous-jacents aux comportements attendus, les intègrent à leur identité et s'y conforment indépendamment des pressions et des perceptions extérieures. Dans ce deuxième scénario, contrairement au premier, les normes restreignent l'univers des possibles en amont du processus décisionnel et contribuent à définir ce que les États perçoivent comme leur intérêt (Checkel, 2001).

Cette distinction entre une conformité rationnelle et constructiviste ne doit toutefois pas être surestimée. D'une part, sur le plan théorique, les deux formes de conformité ne sont pas mutuellement exclusives. En effet, une conformité motivée initialement par l'intérêt peut progressivement mener à une internalisation authentique. Un gouvernement qui adopte stratégiquement des politiques de réduction de la consommation d'énergie dans l'espoir de diminuer sa dépendance envers les pays exportateurs de gaz et de pétrole peut ultimement en venir à internaliser le discours environnemental et devenir un porte-étendard de la lutte contre les changements climatiques.

De façon générale, les idées sont généralement en adéquation avec les intérêts. Il est bien établi en psychologie sociale que les dissonances qu'entraînent les incompatibilités entre les comportements et les croyances conduisent généralement les individus à modifier les secondes pour les rendre conformes aux premières plutôt que l'inverse (Festinger, 1957).

D'autre part, sur le plan méthodologique, il peut s'avérer difficile d'établir si un acteur a véritablement internalisé une norme ou s'il ne s'y conforme que pour préserver sa réputation. L'analyse des pratiques et des discours peut attester de l'existence d'une norme, mais plus difficilement de son internalisation dans un système de croyances.

L'une des façons d'y parvenir est de retracer les irrégularités dans la

conformité aux normes. Si un État invoque une norme lorsqu'elle appelle un comportement qui sert manifestement ses intérêts, mais semble l'ignorer dans les autres circonstances, l'analyste peut légitimement douter de son internalisation (Howard, 2004).

Cette stratégie méthodologique est cependant confrontée au problème de l'idiosyncrasie dans l'interprétation des normes (Checkel, 1997 et 1998). En effet, tous les États n'appréhendent pas les normes de la même façon, même celles qui ont une portée universelle et qui sont formalisées par écrit. Au sein des pays occidentaux, par exemple, il subsiste des différences majeures dans la façon dont la France, la Suède et le Japon intègrent les Droits de l'homme dans leur politique étrangère (Sikkink, 1993 ; Cardenas, 2004 ; Remacle, 2008). Ces variations ne révèlent pas nécessairement leur approche strictement rhétorique des Droits de l'homme, mais peuvent simplement témoigner de différentes interprétations qui sont toutes authentiquement internalisées.

Plusieurs études tentent d'expliquer ces variations à propos de l'interprétation des normes internationales. Parmi les variables permettant d'expliquer ces différentes interprétations, il faut signaler la structure institutionnelle du régime politique (Checkel, 1999), le dynamisme des acteurs non étatiques locaux (Wilkwning, 1999), le positionnement de l'identité nationale face à la société internationale (Gurowitz, 1999 ; Subotic, 2011), la personnalité et les préférences des décideurs publics (Shannon, 2000 ; Shannon et Keller, 2007 ; Bratberg, 2011), la culture organisationnelle de l'administration publique (Legro, 1997), l'importance de l'enjeu en question dans les débats publics nationaux (Foot et Walter, 2012) et la concordance avec les normes nationales (Cortell et Davis, 1996).

Ce dernier élément est l'un de ceux qui ont attiré le plus d'attention. Les normes internationales émergentes ne se diffusent pas dans un vide normatif. Pour être assimilées par un État, elles doivent intégrer l'écosystème des normes nationales déjà en place. Or, les normes internationales sont rarement suffisamment spécifiques et explicites pour qu'une interprétation à propos de leur adéquation ou antinomie avec les normes nationales s'impose d'elle-même. Cette question n'est tranchée qu'à travers un processus interactif et discursif. Les normes nationales et internationales sont en mouvement constant et elles interagissent continuellement par le biais des discours et des pratiques des acteurs (Farrell, 2001 ; Blok, 2008 ; Stevenson, 2011 ; Zahar, 2012). Par exemple, la norme de non-violence de la société japonaise interagit

continuellement avec la politique du gouvernement relative aux opérations militaires multilatérales. Cette interaction transforme à la fois la norme nationale japonaise et la compréhension que les autorités se font de la norme internationale. L'interprétation de l'une et de l'autre en sort transformée (Berger, 1998 ; Katzenstein, 1996 et 2002 ; Dobson, 2003 ; Catalinac, 2007 ; Miyagi, 2009).

La promotion des normes

La recherche sur les normes en politique étrangère se heurte à deux écueils principaux. D'abord, sur le plan empirique, plusieurs chercheurs orientent leurs études de cas sur les normes qui ont effectivement mené à un changement de politique étrangère. Cet accent était peut-être nécessaire dans les années 1990 pour établir les normes comme objet de recherche légitime en APE, mais il serait maintenant utile, pour mieux comprendre les processus normatifs, d'identifier et d'approfondir les études de cas pour lesquels les normes entrent en conflit avec les comportements de politique étrangère.

Ensuite, sur le plan théorique, les travaux sur les normes peuvent rapidement être prisonniers d'un raisonnement circulaire s'ils avancent qu'elles sont guidées par les comportements dominants et que ceux-ci définissent les normes dominantes. Certes, des boucles de rétroactions positives rendent les normes relativement stables et les inscrivent dans la longue durée. La reproduction des discours qui les sous-tendent, des pratiques qui les confirment et des institutions qui les consacrent ne cesse de les consolider. Mais les normes ne sont pas des données exogènes aux interactions. C'est justement parce qu'elles sont socialement produites et reproduites, qu'elles peuvent éventuellement être créées, modifiées ou renversées par les acteurs (Sandholtz, 2008 ; Wiener, 2009 ; Panke et Petersohn, 2012).

Une méthode permettant d'éviter ce double écueil consiste à étudier la promotion de nouvelles normes internationales par des entrepreneurs normatifs. Cet angle d'étude offre l'avantage appréciable de reconnaître une certaine autonomie aux acteurs et d'autoriser des démonstrations causales plus linéaires.

La recherche sur les entrepreneurs normatifs se concentre sur deux principaux types d'acteurs. La part du lion revient aux ONG et à leurs réseaux transnationaux qui ont effectivement permis d'impulser une dynamique internationale en faveur de l'établissement de nouvelles normes, notamment dans le domaine de l'environnement, des Droits de l'homme, du désarmement et de la sécurité humaine (Sikkink, 1993 ; Risse-Kappen, 1994 ; Klotz, 1995 ; Price, 1997, Finnemore et Sikkink, 1998 ; Keck et Sikkink, 1998 ; Risse *et al.*, 1999 ; Thomas, 2001 ; Clark, 2001).

D'autres études soulignent également le rôle moteur des organisations intergouvernementales comme catalyseur et de diffuseur de normes. L'Union

européenne est, sans conteste, l'exemple le plus fréquemment évoqué, faisant la promotion de normes émergentes à la fois parmi ses membres, auprès des candidats à l'adhésion et dans ses relations avec les pays tiers (Finnemore, 1993 ; Adler, 1998 ; Schimmelfennig, 1998 ; Manners, 2002 ; Nicolaîdis et Howse, 2003 ; Sjursen, 2006 ; Bearce et Bondanella, 2007 ; Telo, 2007 ; Cao, 2009 ; Greenhill, 2010 ; Rumelili, 2011 ; Subotic, 2011).

Le rôle des États à titre d'entrepreneurs normatifs demeure cependant plus méconnu. Quelques travaux seulement admettent que les États peuvent mobiliser leur politique étrangère pour faire la promotion de nouvelles normes internationales dès les premiers stades de leur diffusion. La majorité de ces travaux considèrent généralement que la politique étrangère diffuse au niveau international des normes qui sont déjà bien établies au niveau national. La politique étrangère suédoise, par exemple, a été parmi les premières dans les années 1950 à encourager les autres États à partager leur revenu avec les pays en développement parce que la norme de solidarité économique est déjà solidement ancrée dans la culture politique suédoise (Ingebritsen, 2006 ; Bergman, 2007). À la même époque, la promotion active de la norme du non-alignement auprès des pays en développement par le gouvernement indien faisant écho aux normes indiennes de non-intervention et de non-violence (Acharya, 2011).

Outre ce basculement de l'interne vers l'externe, on peut observer un basculement similaire entre les niveaux de négociation. Un État qui accepte certaines normes au niveau bilatéral est généralement plus enclin à promouvoir ces mêmes normes au niveau régional ou multilatéral. Ce comportement s'explique en partie par des objectifs matériels, comme la volonté de réduire les coûts de transaction, mais aussi par des facteurs idéationnels. Il n'est pas rare, par exemple, que des États hésitent à adopter certaines normes commerciales dans un traité bilatéral de libre-échange, avant d'en devenir des promoteurs convaincus dans le cadre de négociations commerciales régionales ou multilatérales (Mace et Bélanger, 2007).

Une fois qu'un entrepreneur normatif étatique parvient à diffuser la norme qu'il promeut, ce succès devient une source de fierté et la promotion de cette norme internationale devient un caractère distinctif de l'identité nationale. L'aide suédoise au développement et la politique indienne de non-alignement sont devenues des composantes centrales de l'identité de la Suède et de l'Inde. Sous cet angle, les normes ne sont pas que régulatrices du comportement de l'État ; elles sont également constitutives de leur identité nationale (Katzenstein, 1996).

Les identités nationales

L'identité nationale est l'image socialement construite qu'une communauté politique projette sur elle-même. Elle se compose d'un ensemble d'éléments caractéristiques, incluant des normes constitutives, des catégories comparatives, des aspirations collectives et des références cognitives, qu'une communauté politique peut partager avec d'autres mais pas avec toutes (Abdelal *et al.*, 2006).

Il ne faut pas confondre l'identité nationale avec ce que certains internationalistes des années 1950 appelaient encore « le caractère national ». Alors que l'identité nationale est un construit social qui peut évoluer au gré de sa constante reproduction, la notion de « caractère national », maintenant désuète, renvoyait à un ensemble de caractéristiques immuables qui seraient objectivement celles d'une nation. Hans Morgenthau, par exemple, était parfois enclin à cette forme d'essentialisme. Il attribuait notamment aux Français une rationalité mécanique et un formalisme obsessionnel qui aurait contribué à la fois aux grandeurs et aux misères de la politique étrangère française (2005 [1948], p. 141). En poursuivant la logique de ce déterminisme culturel, on pourrait s'attendre à ce que la politique étrangère du Royaume-Uni soit flegmatique, celle de l'Italie flamboyante, celle des États-Unis grossière, et celle du Canada naïve. Il ne s'agit, bien entendu, que de stéréotypes culturels teintés d'anthropomorphisme. En tant que tels, ils peuvent intervenir dans les processus cognitifs, biaiser les perceptions et influencer la formulation de la politique étrangère de ceux qui entretiennent de tels préjugés à l'égard des nations étrangères. Mais ils ne correspondent ni à l'essence véritable d'une nation, ni à l'image qu'une nation se fait d'elle-même.

Si la majorité des analystes contemporains s'entendent pour rejeter cette vision essentialiste, plusieurs débats demeurent, notamment au sujet du processus de formation d'une identité nationale, de sa capacité à évoluer, des finalités de sa reproduction et de ses relations avec le nationalisme.

Le soi et l'autre

La majorité des analystes considèrent avec Iver Neumann (1999) que l'identité se forge en transformant les différences en altérité. Autrement dit, le périmètre culturel du « Soi » est circonscrit par rapport à la représentation d'un « Autre » qui ne partage pas les caractéristiques que le « Soi » s'attribue. Pour

l'Inde de Jawaharlal Nehru, par exemple, l'altérité constitutive de l'identité était le colonisateur britannique, alors que pour le Pakistan de Muhammad Ali Jinnah, elle était incarnée par l'Inde hindouiste. Ces différentes représentations de « l'Autre » contribuent à expliquer que l'Inde se soit distanciée de son ancien colonisateur en jouant un rôle moteur dans la création du Mouvement des non-alignés alors que le Pakistan s'est rapproché par sa politique étrangère de l'Occident sans craindre d'y perdre son identité (Banerjee, 1997).

L'altérité constitutive, cependant, n'est pas nécessairement le résultat d'une interaction sociale entre l'acteur qui se définit et celui qui lui sert de pendant (Hopf, 2002 ; Rumelili, 2004). Si l'identité est toujours relationnelle, l'altérité peut très bien être une communauté fantasmée. Le monde « anglo-saxon » qui sert de repoussoir à l'identité française n'est plus, depuis longtemps, une entité culturelle forte qui structure l'identité américaine (Meunier, 2005 et 2007). De même, l'antisémitisme que l'identité israélienne attribue à ses voisins ne sert pas de porte-étendard à ceux-ci (Bar-Tal et Antebi, 1992 ; Stein, 2011).

Par conséquent, il n'est pas nécessaire que les acteurs qui incarnent l'altérité renvoient une image conforme à celle que se forge une communauté d'elle-même pour qu'une identité se constitue (Hudson, 1999). La reconnaissance de la République populaire de Chine par l'Assemblée générale des Nations unies en 1971 en est une illustration frappante. Pour que cet événement s'inscrive dans la continuité de l'identité chinoise, Pékin a toujours insisté sur l'humiliation ressentie par les États-Unis au lendemain du vote de l'Assemblée générale. Selon la narration chinoise de l'événement, le président Nixon aurait perdu la face devant l'émergence de la Chine communiste. Or, l'administration Nixon cherchait justement à se rapprocher de la Chine pour mieux isoler l'URSS, et ne s'en est jamais cachée. Aucune humiliation n'a été ressentie, du moins communiquée, ce qui n'a pas empêché la Chine de la percevoir ou, à tout le moins, de l'affirmer (Gries, 2005).

L'altérité fondant l'identité peut même être un acteur qui n'a pas d'incarnation réelle et avec lequel la communauté n'interagit pas dans le monde empirique. L'identité allemande s'est ainsi constituée en réaction à son propre passé. L'Allemagne nazie, puissance militaire et guerrière, est l'altérité de l'Allemagne contemporaine, qui se définit comme une puissance civile et un pôle fédérateur de l'Europe (Marcussen *et al.*, 2001 ; Vennesson, 2005 ; Ashizawa, 2008).

Cela dit, l'identité nationale ne se crée pas exclusivement par des oppositions. Des alliances peuvent également contribuer à édifier des constructions

identitaires. Les États-Unis, par exemple, ont noué au XIX^{e} siècle une relation particulière avec leur ancienne métropole, le Royaume-Uni. Cette alliance découle à l'origine moins d'une logique commerciale ou sécuritaire, que d'une logique identitaire, voire d'une logique raciale, plaçant l'homme anglo-saxon comme phare de la civilisation (Vucetic, 2011).

Plus récemment, lors de la guerre de Bosnie-Herzégovine, les États-Unis ont pu se représenter en justiciers équitables en s'alliant à la communauté musulmane de Bosnie. En dépeignant cette communauté comme une victime et comme le dernier bastion d'un État multiethnique, les États-Unis se sont démontrés à eux-mêmes qu'ils étaient en guerre contre toute forme de tyrannie, même quand l'oppresseur est chrétien et que la victime est musulmane (Messari, 2001).

De façon similaire, joindre une organisation intergouvernementale peut consacrer une aspiration identitaire nationale. Depuis la fin de la guerre froide, l'adhésion à l'OTAN, à l'Union européenne ou au Conseil de l'Europe a contribué à confirmer l'identité de plusieurs pays d'Europe de l'Est (Risse-Kapen, 1995), de la Finlande (Arter, 1995 ; Browning, 2008), des pays baltes (Berg et Ehin, 2009) et de la Turquie (Rumelili, 2011).

Sans nécessairement se substituer aux identités nationales, des identités supranationales se forgent progressivement. Dans les cas transatlantiques et européens, ces nouvelles identités collectives ont donné naissance à des communautés supranationales au sein desquelles les conflits armés sont devenus aussi impensables qu'au sein d'un État et qui s'édifient elles-mêmes en opposition à d'autres altérités (Bradley, 1990 ; Wendt, 1994 ; Adler et Barnett, 1998 ; Cronin, 1999 ; Mattern, 2001).

Il importe de reconnaître que ces identités supranationales sont multiples et se chevauchent les unes aux autres. Une communauté politique peut se définir à la fois comme arabe, clanique, africaine, agraire, moderne, méditerranéenne, islamique et en développement. Si l'ouvrage *Le Choc des civilisations* de Samuel Huntington a été dénoncé avec force par plusieurs politologues, c'est justement parce qu'il masque ces chevauchements identitaires. Huntington n'a retenu qu'une seule unité culturelle, la civilisation, présentée comme un bloc homogène et délimitée par des lignes de fractures bien définies. En réalité, non seulement les références identitaires se chevauchent-elles, mais certaines peuvent sembler contradictoires les unes aux autres (Mungiu et Mindruta, 2002 ; Furia et Lucas, 2006).

La possibilité de combiner différentes identités supranationales ne signifie pas pour autant qu'elles peuvent se constituer facilement et rapidement. Même en Europe, après plusieurs décennies de construction européenne, l'identité européenne demeure toujours fragile. Or, ce n'est pas faute d'efforts des autorités politiques. Les politiques commerciales et environnementales de la Commission européenne, notamment sur la question du bœuf aux hormones, des changements climatiques et des organismes génétiquement modifiés, lui ont plusieurs fois donné l'occasion de se définir face à l'altérité américaine. De même, la politique européenne du voisinage, les débats tenus sur le processus d'accession et la conclusion de partenariats stratégiques sont fréquemment mobilisés pour réaffirmer l'identité européenne face au Magheb, à la Turquie et à la Russie (Neumann et Welsh, 1991 ; Herrmann, Risse et Brewer, 2004 ; Rumelili, 2004 et 2011 ; Jeandesboz, 2007 ; Cerutti et Lucarelli, 2008 ; Schoen, 2008 ; Rogers, 2009 ; Tora, 2011 ; Carta, 2012 ; Morozov et Rumelili, 2012).

Il apparaît donc clairement que les identités, nationale ou supranationale, ne se décrètent pas par voie d'une simple déclaration sur l'altérité ou les alliances. Pour que l'identité européenne signifie autre chose qu'un point de ralliement pour l'élite du continent, elle doit se traduire, au-delà des déclarations politiques, par des expériences partagées et des pratiques quotidiennes (Wodak *et al.*, 2009). C'est dans cette perspective que Christopher Hill note que « le concours Eurovision ou l'Union des associations européennes de football ont probablement davantage contribué à créer une impression d'expérience commune entre les peuples d'Europe que les discours de milliers de politiciens » (2003, p. 202).

L'évolution des identités

Une fois créées, les identités nationales peuvent difficilement dévier de leur trajectoire. Elles s'inscrivent dans un contexte historique qui balise leur évolution. Elles sont quotidiennement reproduites par les discours politiques, la culture médiatique, l'enseignement, les fêtes nationales, les spectacles d'humour, la valorisation des sites historiques, *etc.* Elles s'institutionnalisent et se renforcent continuellement dans une dynamique de « dépendance au sentier » (Goldstein, 1988 ; Ferguson et Mansbach, 1996 ; Barnett, 1999).

Même les nouvelles identités se présentent généralement comme les héritières des précédentes. Cet ancrage historique est nécessaire pour qu'elles soient

perçues comme légitimes, se diffusent à travers la société et prennent racine. Elles doivent se fondre dans les institutions et les cultures politiques en place. Par conséquent, elles ne proposent souvent qu'une réinterprétation des identités antérieures.

L'identité américaine, forgée dès les premières colonies des puritains, a ainsi évolué en réinterprétant constamment l'opposition entre liberté et tyrannie, que celle-ci ait été incarnée par la monarchie anglicane, l'impérialisme européen ou le communisme (Campbell, 1992 ; Peceny, 1997 ; Balthazar, 2008). Il n'est pas anodin de remarquer que, dans les semaines qui ont suivi les attentats du 11 septembre 2001, le gouvernement de George W. Bush a réinterprété une nouvelle fois cette dualité en présentant les terroristes comme les ennemis de la liberté (Ivie et Giner, 2007 ; Sjöstedt, 2007 ; Nabers, 2009).

Cette dépendance au sentier explique que les identités survivent fréquemment à leur contexte d'origine et aux bouleversements de leur environnement. L'identité allemande, notamment, a remarquablement résisté à l'effondrement du mur de Berlin. Alors que plusieurs anticipaient une réorientation drastique de la politique étrangère allemande, celle-ci se démarque toujours par un engagement fort envers le projet européen, une aversion pour les offensives militaires et une préférence claire pour le multilatéralisme. Le choc de la réunification fut puissant, mais pas suffisamment pour déstabiliser l'identité allemande (Katzenstein, 1996 ; Berger, 1998 ; Duffield, 1999 ; Banchoff, 1999 ; Rittberger, 2001 ; Harnisch, 2001 ; Marcussen *et al.*, 2001 ; Weber et Kowert, 2007 ; Malici, 2006 ; Miskimmon, 2009).

Dans certains cas, la stabilité de l'identité est telle qu'elle peut se révéler handicapante et les discours identitaires peuvent se retourner contre ceux qui les ont promus (Schimmelfennig, 2001). En 1947, par exemple, le président démocrate Truman tenta de convaincre le Congrès, majoritairement républicain, d'appuyer une intervention américaine dans la guerre civile grecque. Pour y parvenir, il recycla l'opposition entre liberté et tyrannie et présenta l'Union soviétique comme une puissance expansionniste qu'il fallait contenir par tous les moyens économiques et militaires. La doctrine Truman reçut immédiatement un écho favorable et permit au Président d'obtenir le soutien du Congrès. Mais une fois formulée et reconnue, elle contraignit ensuite tous les successeurs de Truman qui ne purent dévier de cette orthodoxie. Durant toute la durée de la guerre froide, l'identité américaine resta définie comme celle du leader du monde libre en guerre contre l'impérialisme soviétique. Lors de la Crise des

missiles de Cuba, cette identité biaisa la perspective des conseillers du président Kennedy qui ne parvenaient pas à concevoir que Castro ne cherchait légitimement qu'à se défendre contre une agression probable des États-Unis. Quelques années plus tard, cette même identité conduisit plusieurs Américains à s'opposer fermement au rapprochement stratégique avec la Chine communiste qu'orchestraient Nixon et Kissinger (Weldes, 1999 ; Sjöstedt, 2007).

La France est également prisonnière de son identité. Depuis de Gaulle, une partie de l'élite politique française alimente l'idée que la « Patrie des Droits de l'homme » occupe une place quasi inaliénable à la table des grandes puissances, ne serait-ce qu'en raison de son héritage historique. Cette élite minimise systématiquement l'impact de l'intégration européenne sur les dimensions républicaine, civilisatrice et prépondérante de l'identité française. Elle met plutôt en évidence le tremplin que l'Europe représente pour le rayonnement du modèle français et le rempart qu'elle constitue contre l'américanisation. Ce discours a toutefois perdu son pouvoir de persuasion et des incohérences identitaires sont progressivement apparues, comme l'illustra le résultat du référendum de 2005 sur la Constitution européenne. L'élite française semble maintenant à court d'arguments pour justifier l'approfondissement de la construction européenne sans renverser l'identité traditionnelle française fondée sur la prépondérance de son rang au sein de la communauté internationale (Cerny, 1980 ; Hoffmann, 1991 ; Gordon, 1993 ; Flynn, 1995 ; Larsen, 1997 ; Thumerelle et Le Prestre, 1997 ; Risse *et al.*, 1999 ; Sur, 2000 ; Risse, 2001 ; Macleod, 2002 ; Schmidt, 2007 ; Bratberg, 2011 ; Holsti, 2011 ; Krotz et Sperling, 2011).

Les identités nationales ne sont pas immuables pour autant. Les crises politiques, qu'elles soient d'origine interne ou externe, permettent l'avènement de nouveaux discours, de nouveaux acteurs et de nouvelles identités (Marcussen *et al.*, 2001 ; Mattern, 2001 ; Nabers, 2009 ; Abdelal *et al.*, 2006).

Le renversement du régime de l'apartheid en 1991 donna ainsi l'occasion de repenser l'identité sud-africaine. Desmond Tutu et Nelson Mandela participèrent activement à cette reconstruction identitaire sous la bannière de la « nation arc-en-ciel », valorisant la diversité et le multiculturalisme comme points de ralliement. Cette réconciliation sur la scène nationale se traduisit par une politique étrangère ouverte à tous les horizons, renouant avec l'Occident et agissant comme médiateur dans plusieurs conflits (Becker, 2010).

Les crises ne conduisent pas toutes à un tel bouleversement identitaire. L'effondrement de l'URSS fut une opportunité politique majeure qui aurait pu

permettre une réorientation identitaire radicale de la Russie. Cependant, aucune alternative identitaire crédible et fédératrice n'émergea dans les années 1990. La fin de la rivalité avec les États-Unis, l'indépendance de l'Ukraine, la remise en question du statut de grande puissance et la décrédibilisation du dogme marxiste-léniniste rayèrent plusieurs repères de l'identité russe sans qu'ils ne soient immédiatement remplacés. La Russie connaît depuis une crise identitaire dont, semble-t-il, elle tente de se sortir en déployant une politique étrangère valorisant puissance et indépendance (Neumann, 1996 ; Chafetz, 1996 ; Thibault et Lévesque, 1997 ; Prizel, 1998 ; D'Anieri, 2002 ; Hopf, 2002 ; Larson et Shevcheko, 2003 ; Light, 2004 ; Mankoff, 2009 ; Tsygankov et Tarver-Wahlquist, 2009).

La politique étrangère comme affirmation de l'identité

D'un point de vue post-structuraliste, la politique étrangère contribue justement à définir l'identité nationale et éviter les crises identitaires. Elle contribue à répondre à une demande sociale et étatique d'identité collective et de maintenir une certaine cohésion sociale (Campbell, 1992 et 1998 ; Walker, 1993 ; Hansen, 2006).

La position post-structuraliste va bien au-delà du constructivisme d'Alexander Wendt (1999) selon lequel l'identité est un fondement stable et préexistant sur lequel s'établit la politique étrangère. Pour les post-structuralistes, l'identité n'est pas que le guide en amont de la politique étrangère, c'est aussi son objectif en aval. La politique étrangère reproduit constamment l'identité nationale pour qu'elle se maintienne en place. Sans cette constante reproduction, l'identité nationale s'effriterait – et avec elle, l'État qui s'est édifié sur elle.

La politique étrangère permet une constante reproduction identitaire bien mieux que ne le peuvent les autres politiques publiques. Le propre de la politique étrangère est de construire des menaces sécuritaires hors des frontières de l'État. Plutôt que d'atténuer l'insécurité, elle la construit ; plutôt que d'établir des ponts, elle édifie des murs. C'est le point de convergence des théories critiques et post-structuralistes les plus influentes, de l'école d'Aberystwyth sur les études critiques de la sécurité à l'École de Paris inspirée des travaux de Pierre Bourdieu et Michel Foucault en passant par l'École de Copenhague sur la sécurisation et l'École d'Essex autour de Ernesto Laclau et Chantal Mouffe (Desch, 1996 ; Larsen, 1997 ; Buzan *et al.*, 1998 ; McSweeney, 1999 ; Weldes *et al.*, 1999 ;

Rasmussen, 2001 ; Zehfuss, 2001 ; Bigo, 2006 ; Epstein, 2010 ; Balzacq, 2011 ; Weber et Lacy, 2011).

Le Kazakhstan, par exemple, a largement construit son identité politique au lendemain de la dissolution de l'URSS par un rejet du passé et de l'arsenal nucléaire soviétique. Cette idée, diffusée dans la société civile, a rapidement été endossée par l'État. La souveraineté du Kazakhstan passe par la construction de la menace nucléaire et sa politique étrangère reproduit continuellement cette menace en faisant la promotion d'un monde dénucléarisé (Abzhaparova, 2011).

Si la reproduction continuelle de l'identité est nécessaire, c'est qu'il n'existe pas d'unité nationale stable et préalable aux interactions sociales. Les nations ne sont pas des données intemporelles, mais des « communautés imaginées » (Anderson, 1983). Ce ne sont pas elles qui se sont dotées d'institutions politiques pour assurer leur protection. Ce sont les États qui ont joué un rôle moteur dans leur construction en insufflant un sentiment d'appartenance à une collectivité, bien souvent par le biais de la guerre (Tilly, 1985 ; Ringmar, 1996 ; Fortmann, 2009).

C'est donc l'insécurité de la nation qui fonde la sécurité de l'État. Comme le souligne Campbell, « l'articulation constante de dangers par le biais de la politique étrangère n'est pas une menace à l'identité ou à l'existence de l'État : c'est la condition même de sa possibilité » (1998, p. 13). Paradoxalement, si l'État parvenait à annihiler toutes les menaces portant atteinte à sa sécurité, il pourrait cesserait d'exister.

Depuis la guerre de Trente Ans, les États se servent des conflits armés pour reproduire l'identité nationale et stabiliser leur emprise. La politique étrangère a cependant élargi son éventail d'actions dans les dernières années. Les frontières construites socialement ne sont plus que géographiques : elles sont également virtuelles et culturelles. Dans ce contexte, toute une gamme d'actions, de l'expulsion de réfugiés aux subventions de l'industrie culturelle, sert, comme la guerre, à maintenir les frontières de la communauté politique sur laquelle repose l'État (Bélanger, 1999 ; Goff, 2000).

On peut inférer de ces thèses que les États dont l'identité nationale est la plus fragile sont également ceux qui réagissent le plus activement en mobilisant leurs politiques à des fins identitaires (Posen, 1993 ; Van Evera, 1994 ; Lindemann, 2011). Plusieurs études sur cette question se penchent sur les États multiculturels. La Suisse, par exemple, semble maintenir la cohésion entre ses cantons par une politique de résistance distinctive, incarnée par son armée de

milice, sa politique de neutralité, ses politiques migratoires restrictives et son refus d'adhésion à l'Union européenne. De son côté, le Canada parvient à se distinguer des États-Unis et à démontrer sa capacité d'absorption du nationalisme québécois en mobilisant sa politique étrangère en faveur du multilatéralisme, de principes universalistes, du maintien de la paix et de la promotion de la diversité culturelle (Chapnick, 2000 ; Roussel et Robichaud, 2004 ; Thomsen et Hynek, 2006 ; Potter, 2008 ; Gecelovsky, 2009).

L'idée que l'État est une construction fragile qui doit constamment être reproduite pour se maintenir demeure cependant marginale en APE. L'étude des relations internationales s'est édifiée sur le postulat de l'État, lui conférant une individualité propre, sans véritablement examiner ou critiquer ce point de départ. Même à propos de l'identité nationale, les théories critiques et post-stucturalistes sont concurrencées par une théorie plus psychologique que sociologique, et plus positiviste que post-positiviste : la théorie de l'identité sociale.

Altérité et adversité

La théorie de l'identité sociale suggère une relation directe entre le degré d'identification et les comportements belliqueux. Selon cette théorie, le besoin d'estime et de valorisation que ressentent les individus les conduit à percevoir négativement les groupes auxquels ils n'appartiennent pas, à leur attribuer la responsabilité de leurs malheurs et à les traiter de façon discriminatoire. Des expériences en laboratoire ont démontré que ces biais défavorables sont engendrés dès lors que des groupes sont créés, même si le critère pour distinguer ceux-ci est aussi banal que la couleur des yeux ou le résultat d'un tirage au sort (Tajfel et Turner, 1986).

Plusieurs analystes s'appuient sur cette théorie de l'identité sociale pour expliquer les comportements de politique étrangère. Elle peut contribuer à expliquer, par exemple, que les États partageant une identité supranationale semblent avoir moins tendance à s'affronter militairement que ceux qui ne partagent pas de lien culturel. Il semble notamment qu'une religion commune puisse avoir un effet pacificateur particulièrement prononcé, bien que certains résultats statistiques sur cette question soient encore fragiles (Henderson, 1998 ; Gartzke et Gleditsch, 2006 ; Rousseau et Garcia-Retamero, 2007 ; Kupchan, 2010).

La théorie de l'identité sociale peut également contribuer à expliquer la

politique de deux poids deux mesures des pays occidentaux face aux violations du régime international de non-prolifération nucléaire. Alors que ces pays expriment généralement une certaine confiance envers les démocraties libérales et minimisent l'impact déstabilisateur de leurs programmes d'armement nucléaire, ils dénoncent fermement les éventuels programmes nucléaires des autocraties, avant même qu'ils ne soient confirmés. L'appartenance au groupe des démocraties libérales serait ici le facteur discriminant (Chafetz, 1995).

La théorie de l'identité sociale avance en outre que les biais négatifs sont plus prononcés lorsque l'identification au groupe est élevée. Ce constat, observé en laboratoire chez les individus, semble également valide au niveau national. Il y aurait effectivement une relation statistiquement prononcée entre le nationalisme populiste et la sévérité des conflits armés (Cederman *et al.*, 2011).

Il semble aussi y avoir une relation entre le sentiment d'appartenance à l'identité européenne et l'opposition à la candidature turque à l'Union européenne. L'élite française, qui est davantage attachée au projet européen que l'élite britannique, est ainsi plus opposée que cette dernière à l'élargissement de l'Union. Parce qu'elle se sent plus européenne, elle a davantage tendance à percevoir la Turquie comme une altérité, et est davantage opposée à son intégration (Schafer, 1999 ; Curley, 2009).

Dans un article remarqué, Jonathan Mercer (1995) a mobilisé cette théorie de l'identité sociale pour s'opposer à la thèse d'Alexander Wendt (1992) selon laquelle « l'anarchie est ce que les États en font ». Pour Wendt, les États construisent à travers leurs interactions des relations amicales, adverses ou compétitives, menant respectivement à une anarchie kantienne, hobbesienne ou lockienne. Selon Mercer, cette conception de la construction d'une structure par les agents ignore les contraintes cognitives. Si la tendance de tous les individus est de se méfier de ceux qui n'appartiennent pas à leur groupe, comme l'avance la théorie de l'identité sociale, il n'est pas surprenant que l'adversité domine les relations interétatiques et que l'anarchie hobbesienne soit la règle plutôt que l'exception. Autrement dit, bien que Mercer reconnaisse la construction sociale de la structure par les agents, il utilise la socio-psychologie pour défendre la conception réaliste des relations internationales (voir aussi Mowle, 2003).

La thèse de Mercer ne fait pas l'unanimité parmi les tenants de la théorie de l'identité sociale. Certains rappellent que la méfiance envers ceux qui n'appartiennent pas au groupe ne se traduit pas nécessairement par une haine ou des comportements agressifs (Brewer, 2000 ; Gries, 2005). Au niveau national,

différents sondages révèlent que les sentiments patriotiques ou nationalistes ne sont pas associés à une animosité envers les autres États, à un protectionnisme commercial ou à un appui pour des politiques étrangères belliqueuses. Quelques études indiquent même une relation inverse (Shulman, 2000 ; Herrmann *et al.*, 2009 ; Gibson, 2006 ; Foster et Keller, 2010).

La clé pour établir une relation entre l'intensité d'une identité nationale et l'orientation de la politique étrangère réside peut-être dans un examen plus attentif des variables intermédiaires et des conditions extrinsèques. Selon quelques études, par exemple, les menaces à l'encontre d'une identité n'entraineraient une réaction identitaire que si elles sont combinées à des menaces matérielles immédiates, qu'elles soient sécuritaires ou économiques (Roussel et Robichaud, 2004 ; Catalinac, 2007 ; Rousseau et Garcia-Retamero, 2007 ; Woodwell, 2007 ; Coş et Bilgin, 2010). D'autres situent plutôt ces conditions dans le monde idéationnel, en soulignant que seulement certains discours ou certaines combinaisons de normes peuvent faire d'une identité nationale forte un combustible pour une politique étrangère antagonistique (Furtado, 1994 ; Gries, 2005 ; Woodwell, 2007 ; Herrmann *et al.*, 1999).

Chose certaine, les identités ne sont pas des variables isolées de leur environnement matériel et idéationnel. À ce titre, le concept de « rôle national », présenté dans la prochaine partie, permet plus aisément d'étudier les relations entre l'identité nationale et l'environnement international.

Les rôles nationaux

Un rôle national peut être défini comme un ensemble d'attentes partagées relatives aux comportements d'un État en fonction de sa position sur la scène internationale. Les rôles de meneur, de médiateur et de protégé, par exemple, participent depuis longtemps à la dramaturgie traditionnelle des relations internationales. Chacun prescrit des comportements spécifiques à ceux qui les endossent, et leurs interactions se déroulent selon des scénarios relativement prévisibles. Le concept de rôle permet ainsi d'établir un pont entre la spécificité l'acteur et la structure générale dans laquelle il s'inscrit (Walker, 2011 ; Thies, 2012).

Kal Holsti a introduit le concept de rôle en APE dès 1970 en l'empruntant à la socio-psychologie (Holsti, 1970). Curieusement, les théories constructivistes développées dans les années 1990 ne se revendiquent pas de cet héritage

conceptuel et s'en inspirent rarement. La notion de rôle est pourtant voisine de celles d'identité et de normes. Certaines composantes de l'identité n'existent, comme les rôles, que sous une forme relationnelle spécifique à une altérité particulière. Les normes, quant à elles, partagent avec les rôles la particularité de prescrire des comportements plutôt que de les décrire ou de les représenter. Le rôle est toutefois un concept bien distinct de celui d'identité et de norme.

La conception des rôles

L'une des caractéristiques distinctives du concept de rôle est de se rapporter à une position particulière sur la scène internationale. Cette position peut être géographique, politique ou sociale, c'est-à-dire située dans l'espace (Dodds, 1993), sur une échelle de puissance (Holsti, 1970), ou au sein d'un groupe (Harnisch, 2011).

À chaque position correspond un répertoire limité de rôles. Durant la guerre froide, par exemple, les États-Unis et l'Union soviétique avaient tous les deux une position prédominante dans l'échelle de puissance et ont ainsi tous les deux joué un rôle similaire de meneur (Wish, 1980 ; Jonnson et Westerlund, 1982).

La distribution des rôles n'est cependant pas déterminée par les conditions objectives. La position est une donnée subjective, et non pas matérielle. La France, par exemple, maintient une puissance militaire et une représentation diplomatique qui est disproportionnée par rapport à son poids économique et aux menaces qui pèsent sur sa sécurité. Aux yeux des observateurs extérieurs, la présence française sur le continent africain semble parfois en décalage par rapport aux gains stratégiques et économiques qu'elle en retire. Ce décalage s'explique cependant par des conditions subjectives. Le déploiement militaire et diplomatique de l'Hexagone est le fruit du rôle que la France s'est forgé pour elle-même et non celui que lui imposent les conditions objectives (Gordon, 1993 ; Flynn, 1995 ; Macleod, 2002 ; Krotz et Sperling, 2011 ; Fordham, 2011).

Selon Holsti, un rôle national est conçu principalement à partir de « l'idée que se font les dirigeants politiques du type de décisions, d'engagements, de règles et d'actions qu'ils jugent appropriés pour leur État et des fonctions que cet État doit régulièrement exécuter dans le système international ou dans un système régional » (1970, p. 245). Dans cette perspective, les dirigeants sont les principaux scénaristes de leur État et définissent leur rôle à partir de leur propre contexte culturel. Ce contexte peut être limité à leur garde rapprochée, mais il est

généralement partagé à travers l'élite du pays, sinon à travers sa population entière (Cantir et Kaarbo, 2012).

Cette endogénéité dans la conception des rôles nationaux peut brouiller les communications avec les différents acteurs qui ne partagent pas toujours les mêmes références culturelles. Ainsi, le rôle de la Chine repose en partie sur une conception proprement confucéenne du monde et sur des scénarios issus de la mémoire collective chinoise, qui n'ont de sens que pour les Chinois. Cet enracinement culturel rend la politique étrangère chinoise difficile à déchiffrer pour les Occidentaux. La combinaison de puissance et de retenue, notamment, laisse perplexes les observateurs habitués au prosélytisme et à l'interventionnisme des puissances occidentales (Shih, 1993 et 2012 ; Feng, 2007 ; Deng, 2008).

Dans ce contexte, la modification d'un rôle national résulte souvent d'un changement dans le contexte culturel interne plutôt que de pressions extérieures. Le Japon, par exemple, a réévalué son rôle sur la scène internationale entre la première guerre du Golfe et la guerre d'Irak. Contrairement à la majorité des autres États, il a démontré un appui plus enthousiaste envers l'intervention de 2003 qu'envers celle de 1991. Ce changement de politique résulte d'une reconceptualisation du rôle du Japon sur la scène internationale par les décideurs japonais eux-mêmes, et non d'un contexte international plus favorable à l'intervention japonaise (Lind, 2004 ; Catalinac, 2007).

Les rôles sont également le résultat de la perception que les dirigeants politiques entretiennent à propos de l'environnement international. Marijke Breuning (1995) et Philippe Le Prestre (1997) ont chacun développé une typologie des rôles qui repose sur cette perception du système international. Les rôles de « bon voisin » et de « militant » dans la typologie de Breuning ne peuvent être endossés que par les acteurs qui perçoivent le système international comme étant davantage ordonné que chaotique. Dans la typologie de Le Prestre, les rôles de « catalyseur » et de « stabilisateur » ne sont possibles que lorsque le système est perçu comme contraignant plutôt que laxiste.

Selon la théorie des rôles, un des objectifs fondamentaux des États est d'imposer le rôle qu'ils ont défini pour eux-mêmes aux autres acteurs et au public. Lorsqu'ils sont en performance théâtrale, les différents acteurs et le public interagissent continuellement et s'échangent des signaux, qui leur permettent de s'ajuster. Ces signaux opèrent comme des rétroactions, renforçant les rôles qui correspondent aux attentes et sanctionnant ceux qui s'écartent du

scénario attendu (Walker, 1979 et 1987).

L'Union soviétique, par exemple, s'était initialement attribué un rôle de libérateur et promoteur d'un nouvel ordre. Les pays d'Europe de l'Est, par contre, lui renvoyèrent régulièrement l'image de la Russie impériale, forçant l'Union soviétique à se redéfinir (Hopf, 1998). De même, l'Union européenne s'est attribué un rôle de puissance normative qui a le devoir de se prononcer dans toutes les enceintes internationales. Ce rôle, cependant, ne lui est pas reconnu par les pays émergents qui la perçoivent plutôt comme un accessoire derrière lequel se cachent la France et l'Allemagne. Cette rétroaction négative force l'Union européenne à reconceptualiser son rôle (Elgstrom et Smith, 2006 ; Bengtsson et Elgström, 2012 ; Morozov et Rumelili, 2012).

Le public peut également influencer la conception des rôles en exprimant ses préférences et en réagissant aux performances des acteurs (Walker, 1979 ; Thies, 2012). Les États-Unis constituent un public particulièrement influent dans plusieurs conflits locaux, comme celui en Irlande du Nord (Grove et Carter, 1999) ou celui en Ossétie du Sud (Tsygankov et Tarver-Wahlquist, 2009). Ils n'ont pas directement été impliqués dans ces conflits, mais les acteurs interagissaient en ayant bien conscience d'être observés de près. Même lorsque le public est passif, sa simple attention est généralement suffisante pour assurer une certaine cohérence et une continuité dans la conception des rôles.

Dans cette logique sociale, interactionniste et stratégique, un acteur qui souhaite redéfinir son rôle doit parfois modifier l'ensemble du scénario, incluant les rôles des autres acteurs. L'une des stratégies pour y parvenir est d'interagir avec les autres acteurs comme s'ils incarnaient déjà leurs nouveaux rôles. Gorbatchev aurait ainsi tenté de faire basculer le rôle des États-Unis de celui de rival à celui de pourvoyeur d'aide, en se comportant comme si Washington ne représentait soudainement plus de menace et en réduisant unilatéralement l'arsenal soviétique. Les politiques de Gorbachev ont ultimement clos le scénario de la guerre froide, fournissant à tous les acteurs l'opportunité de redéfinir leur rôle (Wendt, 1992, p. 421).

Les changements brutaux de scénarios demeurent toutefois rares. Plus généralement, les rétroactions et les ajustements qu'ils suscitent favorisent une convergence progressive entre le rôle conçu par un acteur et les attentes des autres acteurs et du public à propos de ce rôle. Tous convergent vers une réalité intersubjective commune (Chafetz *et al.*, 1996 ; Harnisch, 2012). C'est ce que suggère notamment une enquête menée par Valérie Hudson (1999) en Russie, au

Japon et aux États-Unis qui révèle que les attentes relatives aux comportements d'un État particulier sont partagées à la fois par les nationaux de cet État et par les étrangers.

Les rôles comme guides de la politique étrangère

Plusieurs chercheurs s'intéressent moins au processus menant à la conception des rôles nationaux qu'à leur impact sur la politique étrangère. À ce sujet, la majorité des travaux confirment que les États soumettent généralement leurs comportements aux prescriptions déduites de leur rôle. Stephen Walker (1979), par exemple, a utilisé l'analyse de discours menée par Holsti pour étayer la conception des rôles de 71 États et a observé une forte concordance avec les comportements encodés dans la base de données WEIS. Naomi Bailin Wish (1980) a elle aussi observé une concordance entre les rôles exprimés par 29 dirigeants politiques de 17 États différents et les comportements repris dans la base de données CREON. Ces résultats confortent la conclusion de Holsti que « la conception des rôles est un indicateur relativement fiable des engagements diplomatiques » (1970, p. 288).

Il arrive parfois qu'un acteur dévie de son script, mais ce n'est généralement qu'un écart temporaire. C'est ce qui est arrivé à l'Ukraine au lendemain de la guerre froide. Après une période d'hésitation, l'Ukraine s'est finalement résolue à abandonner ses armes nucléaires héritées de l'Union soviétique parce qu'elle n'avait pas la stature requise pour endosser le rôle de puissance nucléaire (Chafetz *et al.*, 1996).

La théorie des rôles n'est pas pour autant mécanique et déterministe. Les rôles sont joués de façon irrégulière et laissent toujours une certaine place à l'interprétation de l'acteur (Hollis et Smith, 1986). Un même rôle endossé par deux acteurs différents sera rendu de façon différente. Le rôle de supérieur hiérarchique, par exemple, est bien différent en France et au Japon, que ce soit en matière d'autorité, de responsabilité ou d'empathie. Ces différentes conceptions transparaissent dans leur politique étrangère, même lorsque la France et le Japon s'attribuent tous les deux des rôles de supérieurs hiérarchiques (Sampson et Walker, 1987). De même, l'image culturelle que ce font les Français et les Allemands d'un leader diverge à plusieurs égards, ce qui se reflète dans leurs différents comportements lorsqu'ils endossent ce rôle à l'échelle européenne (Aggestam, 2004). Les différences culturelles entre la France et les

États-Unis sont également observables lorsqu'ils jouent tous les deux les rôles messianiques de libérateur et de phare des Droits de l'homme dans les pays en développement (Holsti, 2011).

Une question plus délicate est celle du comportement des États qui ont endossé des rôles contradictoires. En effet, les États jouent simultanément plusieurs rôles sur plusieurs scènes. Holsti, qui a développé une typologie comptant dix-sept rôles différents, observe que les États en endossent en moyenne 4,6 (1970). Plus un pays est actif en relations internationales, plus il risque de compter un nombre de rôles élevé. Or, certains d'entre eux sont contradictoires. Tant qu'un État les incarne sur des scènes différentes, ils peuvent coexister sans interférence. Mais lorsque les événements forcent différentes scènes à se chevaucher, l'État doit faire un arbitrage entre ses rôles ou tenter de les fusionner pour en créer un nouveau.

L'Arabie Saoudite a ainsi été forcée de prendre position lors des interventions militaires contre l'Irak, partagée entre ses rôles d'alliés des États-Unis, de pilier de l'arabisme et d'État jaloux de sa souveraineté (Barnett, 1993). Lors de crises économiques, les États-Unis sont eux-mêmes partagés entre leur rôle d'*hégémon*, qui doit assurer la stabilité du système international et celui de puissance unipolaire, qui peut adopter unilatéralement des mesures protectionnistes (Cronin, 2001). De même, lors de la guerre des Malouines, le Royaume-Uni dut choisir entre son rôle de puissance coloniale ou celui du gardien de la stabilité (McCourt, 2011). L'Allemagne, de son côté, fut plongée dans un dilemme à la fin de la guerre froide entre son rôle de meneur dans l'approfondissement de l'intégration européenne et celui d'intermédiaire entre l'Europe de l'Est et de l'Ouest (Tewes, 1998).

Cette possibilité de conflit entre différents rôles nuance significativement la capacité prédictive des rôles. L'avenir de la recherche sur les rôles en APE consiste précisément à définir les conditions selon lesquelles un rôle prime sur un autre. L'ancrage historique dans une position particulière, les signaux des autres acteurs et les demandes du public constituent certainement des facteurs qui influencent les arbitrages entre différents rôles.

Les genres

Le genre est à la fois une identité et un rôle social. Une identité féminine, par exemple, peut se décliner en différents rôles sociaux en fonction de l'interlocuteur : un agresseur, un enfant, une victime, le père, un courtisan, *etc.* Sous cet angle, il n'est pas surprenant que le concept de genre ait suivi les concepts d'identité et de rôle et qu'il ait lui aussi été transposé du niveau des relations interpersonnelles à celui des relations interétatiques. Les auteurs qui effectuent cette transposition et mobilisent le concept de genre pour jeter un nouvel éclairage sur la politique étrangère sont généralement qualifiés de « féministes » – bien que certains d'entre eux refusent que cette étiquette leur soit apposée.

Femmes, féminité et féminisme

Le féminisme en relations internationales est un courant particulièrement riche et diversifié, incluant des branches libérales, marxistes, psychanalytiques, post-structuralistes, environnementalistes et post-colonialistes. Tous les féministes n'articulent pas leurs travaux autour de la notion de genre. Ceux qui le font, toutefois, insistent systématiquement sur la distinction entre les notions de sexe et le genre (Shepherd, 2010).

Si le sexe détermine les catégories « homme » et « femme » à partir d'attributs anatomiques, la notion de genre oppose la masculinité à la féminité à partir de réalités intersubjectives et socialement construites. Le sexe est biologique et inné alors que le genre est culturel et acquis. Les féministes qui travaillent sur le genre, comme Ann Tickner, Cynthia Enloe et Jean Elshtain, rejettent avec force l'idée essentialiste que le sexe puisse déterminer les comportements sociaux.

Bien que la féminité et la masculinité ne soient pas déterminées par la nature, les femmes et les hommes ne naviguent pas pour autant en toute liberté entre les genres. Au contraire, pour les féministes, les genres sont des catégories sociales si omniprésentes et si profondément ancrées dans la culture que leur action structurante est masquée par les apparences d'un ordre naturel. Ce qui relève du féminin et du masculin est rarement reconnu et encore moins remis en question. Cette absence de réflexion critique sur le genre dans le paysage discursif favorise la reproduction des inégalités et le maintien des structures de domination

patriarcales.

D’un autre côté, les féministes considèrent qu’une émancipation des structures de domination patriarcales est possible. Les genres, en tant que catégorie sociale, ne sont pas des fatalités. Ils varient d’ailleurs selon les cultures, dans le temps et dans l’espace. Les années 1980, par exemple, ont été marquées par le triomphe de la masculinité, tant dans la culture populaire que dans la politique étrangère, avant de connaître un certain déclin dans les années 1990 (Jeffords, 1993). Les États-Unis seraient aussi plus enclins à valoriser la masculinité et à privilégier une identité masculine en politique étrangère que les pays d’Europe du Nord (Richey, 2001). Aucune catégorie de genre n’est intemporelle ni universelle.

L’idéal social défendu par plusieurs féministes critiques est un rapprochement entre les genres. De façon générale, une plus grande égalité entre les genres est associée à une politique étrangère plus équilibrée entre les comportements jugés masculins, comme l’affrontement et le commerce, et ceux jugés féminins, comme l’aide et la coopération (Goldstein, 2002 ; Regan et Paskeviciute, 2003 ; Neocleous, 2012).

Plusieurs féministes considèrent toutefois qu’intégrer davantage de femmes dans le processus décisionnel de la politique étrangère n’est pas suffisant pour atteindre cet objectif. Certes, les hommes sont encore majoritaires dans les cercles officiels de prise de décision, que ce soit dans les états-majors militaires, dans les cabinets ministériels ou dans les enceintes parlementaires (Dean, 2003). Jusqu’à récemment, les femmes jouaient principalement des rôles influents, mais ignorés, minimisés ou ridiculisés, comme ceux de conjointes d’ambassadeur, de secrétaires de ministre, de militantes pacifiques, ou de prostitués des militaires expatriés (Enloe, 1989 et 1993 ; Moon, 1997). Cette asymétrie de statut entre les rôles dévolus aux hommes et aux femmes n’est toutefois pas la cause, mais le symptôme du problème culturel qui intéresse les féministes.

En fait, considérer qu’une femme ministre des Affaires étrangères favoriserait naturellement une politique étrangère moins belliqueuse qu’un homme ne contribue pas à dénoncer la structure de genre, mais à la reproduire (Tickner, 2002). C’est véhiculer le discours traditionnel qui associe les femmes à la paix et les situe politiquement à un rang inférieur, derrière les hommes.

C’est également un discours qui ne correspond pas tout à fait aux réalités empiriques. Les sondages d’opinion indiquent bien que les femmes sont généralement moins favorables que les hommes aux dépenses militaires (Eichenberg et Stoll, 2012). Néanmoins, plusieurs femmes chefs d’État, comme

Indira Gandhi, Margaret Thatcher et Golda Meir, se sont révélées aussi agressives que les hommes et ont plutôt joué des rôles masculins dans la conduite de leur politique étrangère (Cohn, 1993). Même les mères, les filles et les conjointes qui restent dans l'ombre de la politique étrangère ont parfois des comportements et des discours plus belliqueux que ce que l'on leur attribue généralement (Elshtain, 1995 ; Tessler *et al.*, 1999).

La nation et l'État dans la grammaire féministe

Pour les féministes, s'émanciper des contraintes structurelles qu'exercent les genres nécessite d'abord et avant tout de les reconnaître. Pour cela, il faut aborder les genres comme une grammaire dont les règles divisent le monde des possibles en dichotomies. À l'opposition masculin/féminin, se superposent plusieurs autres binômes, comme ceux de fort/faible, actif/passif, rationnel/émotionnel, violence/compassion, objectif/subjectif, Occident/Orient, guerre/paix, modernité/tradition, extraverti/introverti, interne/externe, culture/nature, mature/immature, autonomie/dépendance, *high politic*/*low politic*, souillé/pur, avoir/être, froid/chaud, civilisé/sauvage, national/international, réfléchi/impulsif, exclusif/inclusif, prendre/donner et supérieur/inférieur. Non seulement le monde est-il dit et pensé à travers ces dichotomies, mais elles sont toutes associées les unes aux autres par la grammaire des genres.

À la lumière de cette grammaire des genres, la politique étrangère, et particulièrement la politique de sécurité, apparait alors comme un domaine typiquement masculin. Elle commande un comportement froid et rationnel ainsi qu'une recherche de puissance et d'indépendance. En relations internationales, les conflits sont la norme et les démonstrations de forces sont socialement attendues. Par opposition, la grammaire des genres suggère que la politique interne est l'apanage du féminin. Elle appelle une certaine compassion et des gestes de solidarité, notamment à travers des politiques d'éducation, de santé et de sécurité sociale (Grant, 1991 ; Tickner, 1992).

Tant l'iconographie que l'analyse de discours indiquent que la représentation sociale de la nation prend généralement des traits féminins. Marianne, Athena, Germania, Europa, Italia turrita, la Mère Russe et Britannia, sont quelques-unes des figures allégoriques qui incarnent l'essence d'une nation. Elles sont les gardiennes de la culture et assurent métaphoriquement la transmission des

traditions et de la mémoire collective d'une génération à l'autre. La « mère-patrie » lègue à ses enfants, non seulement une langue « maternelle », mais une identité collective qui commande des comportements « fraternels » entre citoyens. Malgré cette représentation aux apparences édifiantes, les féministes soulignent bien que la nation est enracinée sur un territoire auquel elle est confinée. Dans l'imaginaire de la diplomatie occidentale, la nation n'entre en relation avec les autres qu'à travers l'intermédiaire de la figure masculine et autoritaire de l'État (Peterson, 1995).

Toujours selon cette lecture féministe des représentations sociales, lorsque la nation aux traits féminins est menacée par des forces étrangères, c'est l'État masculin qui doit la protéger. Rien n'appelle plus aux armes que le « viol » du territoire national par des étrangers. Mais les préoccupations sécuritaires peuvent également servir de justification à l'asservissement. L'État adopte ni plus ni moins un comportement de proxénète en offrant une promesse de sécurité contre une subordination absolue (Peterson, 1992 ; Pettman, 1996 ; Hooper, 2001 ; Wilcox, 2009).

Les nations et les États étrangers

Selon la grille de lecture des genres, la relation de l'État aux populations étrangères est particulièrement complexe. Lorsque l'État est en guerre, il tente généralement de limiter ses frappes aux incarnations masculines de l'ennemi. L'appareil étatique étranger, et *a fortiori* son armée, sont les premières cibles.

Les civils, par contre, qu'ils soient hommes ou femmes, sont traditionnellement représentés comme féminins. Ils sont perçus comme faibles et passifs, ou alors inconscients de leur propre intérêt parce que victimes de la manipulation de leur propre État. Ils doivent, par conséquent, bénéficier de l'immunité, contrairement aux hommes et aux femmes militaires. Cette discrimination entre les militaires et les civils, qui fait inconsciemment écho à celle entre les hommes et les femmes, est même institutionnalisée en droit international (Kinsella, 2005 ; Carpenter, 2006).

Certains conflits, notamment fratricides, sont si violents et passionnels que l'immunité des civils est ignorée. Selon les féministes, les agressions contre les civils constituent une attaque à la masculinité de l'ennemi. Les viols systématiques, tel qu'ils furent pratiqués par des militaires lors de la guerre de Bosnie-Herzégovine, seraient non seulement la reproduction d'une subordination

des femmes au niveau interpersonnel, mais également une tentative de féminiser un ennemi au niveau international en démontrant son incapacité à protéger sa propre population. Dans une certaine mesure, cette féminisation forcée de la Bosnie-Herzégovine aurait perduré après la guerre. La Bosnie-Herzégovine « libérée » semble toujours faible et incapable d'assurer sa propre destinée sans la protection d'un Haut Représentant nommé par l'ONU (Hansen, 2006 ; Helms, 2008).

Lorsque des violences sont commises contre des civils, la réaction des États tiers peut varier en fonction de la nature du conflit. Lors de conflits strictement internes, la pratique traditionnelle des États tiers est celle de la non-intervention. Alors que la violence internationale appelle une intervention coordonnée de tierces parties, la violence qui s'exerce entre un État et sa propre population est condamnée dans les discours, mais ignorée dans la pratique. Pour les féministes, le devoir d'ingérence en relations internationales, comme la répression de la violence conjugale, sont des idées relativement récentes et encore fragiles. Peu importe le niveau d'analyse, la violence privée demeure un tabou tenace que les autorités publiques préfèrent ignorer (Tickner, 1992).

Par contre, si le conflit a une dimension internationale, une agression contre des civils peut contribuer à justifier une intervention militaire. L'oppression que le régime taliban réservait aux femmes, par exemple, a contribué à justifier l'intervention de l'OTAN en Afghanistan au-delà de la simple traque d'Al Qaida. La guerre contre le terrorisme fut progressivement amalgamée à la lutte pour la dignité des femmes, tant dans les discours politiques que dans ceux des médias. Les images promues par les forces de l'OTAN et diffusées dans les médias opposèrent souvent les hommes talibans, barbus et armés, aux écolières afghanes, souriantes sous la protection des militaires de l'OTAN. Selon plusieurs féministes, cette prise en charge paternaliste permit à la fois de justifier une politique de sécurité de l'OTAN et de reconstruire la masculinité des États-Unis, fortement ébranlée par l'effondrement des tours jumelles le 11 septembre 2001 (Cloud, 2004 ; Stabile et Kumar, 2005).

Paradoxalement, les tentatives de valorisation du rôle de la femme afghane n'ont fait que reproduire les structures de genre. Même les politiques d'aide au développement centrée sur la femme, comme l'instauration de micro-crédit, l'aide à la planification des naissances ou l'éducation alimentaire, sont fondées sur des rapports d'assistance. Ils supposent que les Occidentaux sont les uniques titulaires de savoirs experts et que les femmes étrangères sont dépendantes,

passives et ignorantes. Pour les féministes, cette forme d'aide au développement reproduit essentiellement les structures traditionnelles. Plutôt que de favoriser l'égalité entre les genres, ils confortent l'identité de genre des États pourvoyeurs d'aide (Richey, 2001 ; Brenner, 2009 ; Naylor, 2011).

Dans un ouvrage controversé, Cynthia Weber défend la thèse que la politique étrangère américaine relative à Cuba vise précisément à conforter l'identité masculine des États-Unis (1999). Jusqu'à la révolution de 1959, Cuba avait une identité féminine dans l'imaginaire des Américains. C'était l'île de tous les plaisirs, associée aux casinos, à la musique, au rhum, au sexe et aux cigares roulés sur les cuisses jeunes des Cubaines. Les États-Unis pouvaient, à juste titre, la considérer comme une conquête, puisque le régime de Battista leur était acquis, bénéficiant des largesses de Washington. Or, ce symbole de l'exotisme et de l'érotisme se travestit brutalement avec l'arrivée au pouvoir de Castro, avec sa barbe hirsute, son uniforme militaire, ses discours enflammés et ses missiles soviétiques érigés en direction de Washington. La prostituée des États-Unis se révéla soudainement hyper-masculine. La simple présence de cette île transgenre à quelques kilomètres de la péninsule de la Floride menaça l'identité sexuelle américaine. Pour Weber, Castro castra ni plus ni moins la masculinité des États-Unis. Par conséquent, tout au long de la guerre froide, Washington réagit de façon homophobe, en tentant de contraindre Cuba de revenir à sa féminité traditionnelle par des opérations clandestines et des embargos, mais en prenant soin de ne jamais l'affronter directement de crainte d'être souillé par cet « objet sexuel non identifié ». Pour Weber, cette narration féministe de la politique étrangère américaine, certes inhabituelle et surprenante, est émancipatrice, parce qu'elle révèle à la fois l'omniprésence et la superficialité des relations de genre.

Tous ne partagent pas l'avis de Weber. Plusieurs critiquent la démarche interprétative empruntée par Weber et plusieurs autres féministes. Robert Keohane a bien tenté d'intégrer le féminisme au courant épistémologique dominant, en soulignant, par exemple, qu'il pouvait mener à une redéfinition du concept de puissance, non pas en termes de contrôle relatif sur les autres acteurs, mais comme potentiel d'épanouissement et de gains collectifs (1993). Plusieurs féministes ont toutefois vivement rejeté cette invitation de Keohane à rejoindre les rangs du positivisme. Tickner affirma que les théoriciens traditionnels des relations internationales « ne comprennent tout simplement pas » le projet féministe (1997) et qu'ils ne le « comprendront peut-être jamais » (2010). Weber alla encore plus loin en dénonçant le ton paternaliste de Keohane qui infantilise les féministes par ses sermons et ses encouragements (1994).

En fait, la majorité des féministes jugent que la discipline des relations internationales est elle-même profondément patriarcale (Youngs, 1984 ; Cohn, 1987 ; Tickner, 1988 et 1992). C'est une discipline qui se veut « dure », fondée sur la rationalité de l'acteur, obsédée par des méthodes quantitatives qui donnent l'illusion de contrôler le monde. Le réalisme, en particulier, véhicule une vision résolument misogyne en rejetant les arguments moraux, en insistant sur la distinction entre la politique nationale et internationale, en postulant l'anarchie du système international, en se concentrant sur les acteurs étatiques et en ne reconnaissant que les gains relatifs. La définition de la puissance proposée par Morgenthau comme « le contrôle d'un homme sur les esprits et les actions des autres hommes » (1948, p. 13), ainsi que l'ouvrage classique de Waltz, *L'homme, l'État et la Guerre* (1959) seraient particulièrement révélateurs de ce biais misogyne.

La relation entre les tenants des théories féministes et les icônes des théories classiques des relations internationales sont ainsi particulièrement conflictuelles. Néanmoins, même parmi ceux qui doutent de la démonstration empirique de certains travaux féministes, la majorité des analystes reconnaissent que leurs questionnements stimulent des réflexions critiques fondamentales sur la sociologique du champ d'études (Sorenu, 2010).

Les cultures organisationnelles

La culture a des niveaux multiples, qui s'emboîtent et se chevauchent. Plusieurs éléments culturels présentés dans ce chapitre sont partagés par l'ensemble d'une communauté politique, voire par l'ensemble d'une civilisation. D'autres éléments ont une portée plus restreinte, limitée à une organisation .

Une culture organisationnelle est un système intégré de constructions sociales, incluant des croyances causales, des principes normatifs, des rituels et des discours, propres à une organisation, que cette organisation soit comprise comme un ministère, un corps d'armée, ou même une organisation intergouvernementale. La culture organisationnelle permet aux membres de cette organisation de partager une certaine interprétation de leur environnement et une certaine compréhension de leur rôle.

La recherche sur la culture organisationnelle en APE est fractionnée en deux grands courants, relativement indépendants l'un de l'autre. Le premier porte sur la culture organisationnelle relative aux questions sécuritaires, autrement appelée « culture stratégique ». Ce courant a été amorcé par des auteurs pionniers comme Snyder (1977) et Gray (1981), avant de connaître un nouvel essor après la guerre froide avec les travaux de Johnston (1995), Legro (1997) et Kier (1997). Cependant, toute culture stratégique n'est pas forcément délimitée par les frontières d'une culture organisationnelle. Le concept de culture stratégique s'adapte à divers niveaux d'analyse et certains y intègrent des dynamiques sociales qui ne sont pas formellement organisées. Cela dit, plusieurs auteurs associent la culture stratégique à un environnement institutionnel particulier, comme l'appareil étatique.

Le deuxième courant de la recherche sur la culture organisationnelle s'intéresse plutôt aux doctrines économiques. Ces travaux ont notamment porté sur le keynésianisme de l'après-guerre (Ruggie, 1982 ; Hall, 1997), la *dependencia* des pays latino-américains (Sikkink, 1991), le néo-libéralisme des années 1980 (Rohrlich, 1987 ; Hall, 1993 ; Golob, 2003) et le régionalisme (McNamara, 1998 ; Hay et Rosamond, 2002). Ici encore, il faut bien souligner que les travaux sur les doctrines économiques ne se concentrent pas tous sur les cultures organisationnelles, mais plusieurs le font, pour des raisons théoriques ou méthodologiques (Béland, 2009).

Qu'elles portent sur la sécurité ou l'économie, trois principaux débats animent

les recherches sur la culture organisationnelle : 1) les conditions de son changement ; 2) les modes d'interactions entre des organisations différentes ; 3) et la relation causale entre la culture et les comportements de politique étrangère.

La stabilité des cultures organisationnelles

La majorité des études sur les cultures organisationnelles notent leur remarquable stabilité. Par exemple, l'idée que la diffusion de la démocratie favorise la stabilité internationale et donc la sécurité nationale des États-Unis est au cœur de la culture stratégique américaine depuis plus d'un siècle. Cette idée a assurément évolué entre les 14 points du président Woodrow Wilson et les efforts de l'administration Obama pour établir la démocratie en Afghanistan, mais une certaine continuité idéologique est incontestable (Anthony, 2008).

Inversement, certaines idées qui peuvent momentanément sembler omniprésentes ne parviennent jamais à s'ancrer durablement dans la culture organisationnelle. Elles sont tributaires des quelques entrepreneurs d'idées ou d'un contexte particulier et elles s'évaporent dès que les conditions qui ont permis leur émergence se dissipent. Il en fut ainsi du concept de « sécurité humaine », qui fut pendant quelques années au cœur de la politique étrangère canadienne, mais qui fut relégué au deuxième plan avec le départ de l'influent ministre des Affaires étrangères Lloyd Axworthy (Ramel, 2003). L'idée de « mondialisation maitrisée » connu le même sort, activement promu par Pascal Lamy lorsqu'il était commissaire européen au commerce, mais disparu du discours de la Commission lorsqu'il la quitta (Meunier, 2007).

Néanmoins, plusieurs processus contribuent à la stabilité des cultures organisationnelles. D'abord, dès l'étape du recrutement, les organisations attirent et sélectionnent des candidats qui sont déjà sensibles à leur mission. L'armée suscite peu de vocations parmi les militants pacifistes et les ministères du Commerce recrutent peu parmi les penseurs marxistes. Les fonctionnaires d'une même organisation reflètent rarement toute la diversité de la population dont ils sont issus.

La diplomatie canadienne, par exemple, a longtemps été constituée essentiellement d'hommes, anglophones, venant des milieux urbains, aisés économiquement et diplômés d'universités étrangères. En comparaison, lorsque l'Agence canadienne du développement international fut fondée en 1968, elle attira plusieurs francophones, près des milieux associatifs, et plutôt critiques

envers la politique étrangère américaine. Ainsi, avant même d'intégrer un ministère particulier, les candidats partagent souvent une sous-culture commune (Lyon et Brown, 1977 ; Granatsetin, 1982).

Puis, tout au long de leur carrière, les membres d'une organisation sont constamment socialisés à leur culture organisationnelle. Les mêmes discours et les mêmes pratiques sont continuellement reproduits. Ce renforcement constant, caractéristique de toute organisation, est encore plus prononcé dans les corps diplomatiques et les corps d'armée. L'expatriation ou la vie sur une base militaire isolent les diplomates et les militaires de la diversité culturelle de leur pays d'origine et favorise un sentiment de cohésion face au monde extérieur (Neumann, 2007 ; Lequesne et Heilbronn, 2012).

Plus encore, certaines organisations alimentent délibérément cette tendance au repli culturel. Parce que la cohésion est jugée nécessaire à la cohérence de la représentation à l'étranger et à l'efficacité des opérations militaires, les services diplomatiques et les forces armées portent souvent une attention particulière à l'assimilation et l'homogénéisation de leurs membres. Plusieurs ont leurs propres services de formation et se montrent réticents à intégrer dans leurs rangs des fonctionnaires venant des autres ministères.

Même les organisations qui ont mis sur pied des politiques pour valoriser une certaine diversité idéologique peinent à y arriver. La multiplication des modes de recrutement et l'établissement de procédures permettant aux fonctionnaires d'exprimer leur dissidence sont rarement suffisants pour briser la cohésion d'une culture organisationnelle (Gurman, 2011).

Il n'est pas étonnant, dans ce contexte, que les membres d'une même organisation posent un même regard, adoptent un même discours et opèrent les mêmes gestes routiniers. Ainsi, la neutralité peut s'avérer inconcevable au sein d'une culture qui valorise les alliances ; des mesures de protection contre des menaces internes peuvent être ignorées si la culture se concentre sur les menaces externes ; et l'idée de désarmement peut être impensable dans une culture qui valorise l'offensive.

Dès lors, en raison de cette stabilité, il arrive fréquemment que les cultures organisationnelles se retrouvent en décalage avec leur environnement. Les exemples à cet égard sont nombreux. En Europe, à la veille de la Première Guerre mondiale, les forces militaires européennes étaient si imprégnées d'une culture valorisant l'offensive qu'elles ne réalisèrent pas que les nouvelles technologies dont elles disposaient les mèneraient vers une guerre de tranchées

(Snyder, 1984 ; van Evera, 1984). En Union soviétique, la culture organisationnelle était si hermétique au changement qu'elle traversa des décennies d'austérité économique et qu'il fallut attendre Gorbatchev pour que des réformes majeures soient opérées (Blum, 1993 ; Checkel, 1993 ; Mendelson, 1993 ; Stein, 1994 ; Evangelista, 1995). Au Canada, le maintien de la paix est si ancré dans la culture stratégique que l'engagement de l'armée canadienne en Afghanistan provoqua une véritable crise de légitimité puisque le décalage entre les discours et la pratique devint difficilement tenable (Anker, 2005 ; Létourneau et Massie, 2006). Aux États-Unis, le paradigme interétatique est si enraciné dans les services de renseignement que ni la fin de la guerre froide ni les attentats terroristes du 11 septembre 2001 n'ont été suffisants pour conduire à une réelle redéfinition de la sécurité centrée sur les menaces transnationales (Parker et Stern, 2002 ; Zegart, 2007 ; Sjöstedt, 2007).

Cela dit, si les cultures organisationnelles sont stables, elles ne sont pas pour autant immuables. Plusieurs travaux visent précisément à mieux comprendre les conditions d'un changement culturel. La majorité d'entre eux s'accordent pour affirmer que les cultures organisationnelles évoluent progressivement, par une action combinée de longues gestations sur le plan des idées et d'événements ponctuels qui déstabilisent les institutions en place. Les chocs traumatiques, comme les guerres ou les crises économiques, sont des opportunités politiques qui permettent à certaines idées qui circulaient déjà à la marge d'une culture organisationnelle de l'intégrer et conduire à des ajustements.

La culture commerciale américaine a ainsi progressé depuis la Seconde Guerre mondiale en intégrant peu à peu des idées protectionnistes et régionalistes, au rythme des crises économiques, mais sans jamais renier son héritage libéral et multilatéral. Le résultat peut apparaître comme un bricolage incohérent, mais il s'explique à la fois par de profonds ancrages institutionnels et une série d'ajustements idéationnels. Malgré quelques soubresauts, les États-Unis sont demeurés attachés, pendant plus de 50 ans, au système économique multilatéral qu'ils ont eux-mêmes contribué à mettre sur pied (Goldstein, 1988 ; Ruggie, 1993 ; Kupchan et Trubowitz, 2007 ; Busby et Monten, 2008).

Dans ce courant, le processus de formation d'une culture stratégique commune en Europe suscite beaucoup l'attention des spécialistes. Une telle culture commune est considérée comme une des conditions nécessaires à l'établissement d'une politique européenne de sécurité forte et tous reconnaissent qu'elle ne peut être formée que progressivement, sur la longue

durée. Il subsiste néanmoins toujours un débat sur le degré d'avancement de cette convergence culturelle et sur le degré de résistance exercée par les organisations nationales (Cornish et Edwards, 2001 et 2005 ; Hyde-Price, 2004 ; Venneson, 2005 ; Meyer, 2006 ; Mérand, 2008 ; Roger, 2009 ; Biava, 2011).

Interactions entre les cultures organisationnelles

Outre la question du changement et de la continuité, un axe de recherche en plein essor s'intéresse à la question de l'interaction entre des cultures organisationnelles différentes. En effet, un État est un conglomérat de différentes organisations ayant chacune leur propre culture. Au sein de l'appareil bureaucratique américain, la culture organisationnelle de la CIA n'est pas celle du FBI, même si leurs missions se chevauchent, pas plus que la culturelle organisationnelle de l'Agence pour le développement international n'est celle de la Société du compte du millénaire, qui ont pourtant des objectifs similaires (Hook, 2008).

Lors de décisions importantes, comme celles d'intervenir ou non dans un conflit armé, différentes cultures organisationnelles peuvent s'affronter. De façon générale, on peut supposer que les corps d'armée préfèrent des interventions militaires massives et décisives qui maximisent les chances de victoire alors que les corps diplomatiques préfèrent des inventions graduelles qui peuvent être mobilisées dans le cadre d'une négociation. À cet égard, les tensions entre l'Armée populaire de libération et le ministère des Affaires étrangères de Chine sont fréquentes, la première prônant généralement une attitude plus ferme et le deuxième plus conciliants (Ripley, 2002 ; Johnston, 1995).

Ce serait cependant une grossière caricature que de croire que les militaires privilégient toujours une politique offensive ou belliqueuse. Plusieurs exemples historiques, que ce soit en France dans la période de l'entre-deux-guerres ou aux États-Unis après les attentats terroristes du 11 septembre 2001, illustrent bien que les militaires sont parfois plus réticents que les autorités civiles à utiliser la force armée (Kier, 1997).

De plus, il peut y avoir plusieurs sous-groupes et dissensions au sein d'une même organisation. Les sous-mariniers et parachutistes, pour ne nommer qu'eux, ne partagent pas toujours la même culture stratégique et peuvent avoir des attitudes et des préférences différentes bien qu'ils appartiennent tous les deux à l'armée. Il est même plutôt fréquent que les différents corps d'armée constituent leur identité organisationnelle les uns envers les autres (Legro, 1997).

Une organisation peut même être sensible à plusieurs inclinations culturelles. Au Canada, le ministère des Affaires étrangères est traversé simultanément par des courants européanistes, continentalistes et internationalistes, générant une

culture organisationnelle polymorphe (Roussel, 2007 ; Mérand et Vandemoortele, 2009 ; Paquin, 2009). De même, en Italie, des courants nationalistes, atlantistes, et européanistes se croisent continuellement depuis un siècle (Brighi, 2006). Les déclarations des dirigeants politiques peuvent donner l'impression qu'un seul courant les anime à la fois, mais en dessous de ces fluctuations de surface, différents courants idéologiques continuent d'évoluer en parallèle.

En fait, les cultures de deux organisations homologues de deux États distincts peuvent se ressembler davantage que celles de deux organisations appartenant au même État. Une agence d'aide aux pays en développement est probablement plus près culturellement d'une agence équivalente dans un État étranger que du ministère du Commerce international du même pays (Zimmerman, 1973).

Il peut être frappant de constater que des professionnels travaillant dans un même domaine, mais pour des gouvernements différents, partagent un vocabulaire, des rituels et des pratiques communes alors que ces éléments culturels sont étrangers à leurs collègues travaillant pour d'autres unités bureaucratiques. Ils en arrivent à former des communautés trans-gouvernementales (Raustiala, 2002 ; Slaughter, 2004), dont certaines peuvent être qualifiées de communautés de pratiques (Adler, 2008 ; Pouliot, 2008).

Ces similarités peuvent néanmoins masquer des divergences profondes. Une des toutes premières contributions des études sur la culture stratégique en APE a précisément relevé les différences culturelles entre les organisations américaines et soviétiques équivalentes. Alors que l'armée américaine s'accrochait à la doctrine de la dissuasion rationnelle et se concentrait sur la question des capacités, l'armée soviétique cultivait une préférence pour l'attaque préventive et la planification opérationnelle. Aujourd'hui encore, et même sur des enjeux relativement techniques qui mobilisent de petites organisations en constante interaction les unes avec les autres, les différences de culture stratégique d'un pays à l'autre sont notables (Snyder, 1977 ; Booth, 1979 ; Gray, 1981 ; Krause, 1999).

Malgré ces avancées, la recherche sur la culture organisationnelle reste confrontée à un débat, à la fois conceptuel et méthodologique, qui peut sembler archaïque aux yeux des anthropologues et sociologiques. En effet, la relation entre la culture organisationnelle et les comportements de politique étrangère fait toujours l'objet de controverses. Celles-ci se sont cristalisées autour d'un débat entre Colin Gray et Alastair Iain Johnston qui, bien qu'ayant déjà une quinzaine d'années, n'est pas encore résolu.

Pour Colin Gray (1999), il est tout simplement impossible de distinguer la culture et les pratiques puisque ces dernières sont des parties intégrantes de la première. Sous cette perspective, la recherche sur la culture organisationnelle peut simplement permettre de mieux comprendre le contexte général d'une décision de politique étrangère, mais ne peut pas l'expliquer.

Alastair Iain Johnston (1999), par contre, considère qu'il est indispensable de distinguer la culture et les pratiques. Les amalgamer et prétendre ensuite que la culture organisationnelle a un impact sur les comportements de politique étrangère serait un raisonnement tautologique et non falsifiable. Johnston privilégie plutôt une définition limitée de la culture organisationnelle, qui n'inclut que des symboles, pour mieux étudier leurs relations de causalité avec les comportements de politique étrangère. Il a ainsi établi un lien entre la culture stratégique réaliste de la Chine et sa tendance accrue au recours à la force lors de crises ou de différends territoriaux (1995). Dans la même veine, Parsons (2002) établit un lien de causalité entre la culture organisationnelle française et l'insistance de la France pour une intégration européenne institutionnellement forte, mais géographiquement limitée.

Établir de telles relations causales entre la culture et les pratiques demeure néanmoins hasardeux. Une majorité croissante d'analystes reconnaissent que les pratiques et les discours, loin de s'opposer, se chevauchent et interagissent continuellement pour former un tout culturel (Duffiled, 1999 ; Neumann et Heikka, 2005 ; Bloomfield et Nossal, 2007).

Les discours

Plusieurs travaux sur la culture en politique étrangère reposent sur l'analyse du discours. Certes, il ne s'agit pas de la seule approche méthodologique pertinente. L'analyse de contenu, l'observation participante, les sondages d'opinion et les expériences en laboratoire, parmi plusieurs autres méthodes, peuvent eux aussi contribuer à mieux comprendre le rôle de la culture en politique étrangère (Abdelal *et al.*, 2006). Mais l'analyse du discours occupe une place centrale et sans cesse croissante en APE. Cette popularité n'est pas étrangère au fait qu'il s'agit bien plus que d'une méthode ; c'est aussi un point de ralliement théorique commun à plusieurs approches, dont le constructivisme, le post-structuralisme, l'institutionnalisme discursif et le marxisme néo-gramscien.

Les discours comme champ d'interaction

Malgré l'intérêt croissant pour l'analyse du discours, ou en raison de celui-ci, il n'existe aucune définition consensuelle de ce que constitue au juste un discours. Tous reconnaissent néanmoins que les discours sont des pratiques sociales. Ils ne renvoient pas à des objets qui existent indépendamment des relations sociales, mais véhiculent des interprétations intersubjectives qui donnent un sens aux objets.

La signification d'« arme conventionnelle » et celle d'« arme de destruction massive », par exemple, sont partagées par l'ensemble des experts en armement. Elles n'ont pourtant rien de naturel ou d'évident. Si l'automobile n'est pas considérée comme une arme conventionnelle et qu'un avion n'est pas considéré comme une arme de destruction massive, ce n'est pas parce que leurs propriétés matérielles empêchent de les concevoir comme tels, mais en raison du contexte social et culturel qui ne leur attribue pas ces significations (Price, 1997 ; Mutimer, 2000).

Pour les analystes du discours, la réalité en dehors des discours n'est pas pertinente pour comprendre la politique étrangère. Les réalités matérielles de la politique étrangère, comme des missiles ou des cargaisons de marchandises, peuvent exister indépendamment du discours et de la pensée. Mais, comme le note David Campbell, « nous ne le saurons jamais (au-delà de ce constat),

puisque l’existence du monde est littéralement inconcevable hors du langage et de nos traditions d’interprétation » (1998, p. 6). Autrement dit, sans le discours, le monde n’a pas de sens et ne peut donc pas être étudié par les sciences sociales. C’est le discours qui donne un sens aux énoncés.

Un discours ne se résume donc pas à un signifié linguistique. C’est plutôt un amalgame, parfois implicite, composé de différentes significations articulées les unes aux autres. Le discours sur la guerre contre le terrorisme, par exemple, résulte d’une articulation particulière entre une certaine idée de la guerre et une certaine idée du terrorisme. C’est la reproduction sociale de cette articulation qui constitue, d’abord, et stabilise, ensuite, le discours sur la guerre contre le terrorisme (Heng, 2002 ; Jackson, 2005 ; Croft, 2006 ; Dryzek, 2006 ; Nabers, 2009 ; Holland, 2012).

Plusieurs discours cultivent même l’ambiguïté permettant à différentes interprétations de coexister. Ils sont truffés de signifiants au sens glissant, comme « gouvernance », « équité » ou « démocratie ». Ces signifiants permettent de lier des idées disparates et d’interpeller des acteurs autrement irréconciliables. Les discours de Pékin et de Taipei à propos de la nation chinoise et du statut de Taiwan entretiennent ainsi une confusion permettant à la fois d’affirmer leur identité respective et d’éviter une confrontation. Une ambiguïté similaire caractérise plusieurs discours sur la politique européenne de sécurité, permettant des lectures différentes à Paris, Berlin et Londres (Cohen, 2000 ; Zheng, 2001 ; Howorth, 2004 ; Avruch et Wang, 2005 ; Cabestan, 2009 ; Roger, 2009).

Si les discours sont ambigus, ils sont néanmoins structurants. Leurs règles déterminent ce qui peut être pensé et énoncé. En attribuant à un objet une certaine signification et en situant cette signification dans un ensemble plus vaste, un discours définit des paramètres à propos des possibilités de penser et d’actions en relation à cet objet. Même les démocraties qui valorisent la pluralité des points de vue sont en réalité contraintes par leur propre discours sur l’éthique pluraliste (Gaskarth, 2006).

Des discours différents à propos de l’Irak et de la Corée du Nord ont ainsi conduit l’administration de George W. Bush à adopter des politiques différentes à l’égard de ces deux pays. En 2003, tant l’Irak que la Corée du Nord avaient des régimes particulièrement répressifs, figueraient sur la liste des États appuyant le terrorisme, étaient soupçonnés de développer un programme nucléaire militaire et refusaient les inspections de l’Agence internationale de l’énergie atomique.

Les États-Unis ne firent pourtant la guerre qu'à l'Irak. Cette différence de comportement s'explique, en partie, parce que, depuis le début des années 1990, l'Irak a systématiquement été abordé par la Maison Blanche à travers le discours du conflit alors que la Corée du Nord est comprise à travers celui de la négociation. Après plus d'une décennie de reproduction de ces discours, les actions envisagées envers l'un sont devenues inconcevables pour l'autre, malgré des situations matérielles similaires (Howard, 2004).

Plus encore, les discours sont productifs. Ils ne font pas qu'imposer des ornières à la pensée et aux perceptions, mais ils construisent directement la réalité en générant des sujets, des objets et des relations les liant. Par exemple, le discours sur le droit d'asile développé après la Seconde Guerre mondiale a créé les identités contemporaines de réfugiés et de terres d'accueil. Comme plusieurs discours, il a ensuite été institutionnalisé sous diverses formes, incluant des organisations, des règles juridiques et des normes sociales concernant les réfugiés (Hardy et Phillips, 1997).

Plusieurs travaux en APE étudient la dimension performative des discours à travers le concept de sécurisation, développée par l'École de Copenhague autour de chercheurs comme Ole Waever (Buzan *et al.*, 1998). Selon l'École de Copenhague, les dirigeants politiques construisent eux-mêmes la sécurité de l'État, ou plutôt son insécurité, par leurs discours. Sécuriser un objet est un acte de langage. De la même façon qu'un célébrant qui affirme « je vous déclare mari et femme » ne fait pas que décrire une situation, mais la transforme, un décideur public qui affirme que l'immigration ou les changements climatiques menacent la sécurité de l'État contribue à créer cette même menace.

La sécurisation d'un objet ne le soustrait pas aux débats politiques pour autant. Parce que les discours assemblent différentes idées et qu'ils demeurent ambigus, ils sont susceptibles d'être modifiés par les acteurs. C'est leur dimension interactive qui s'ajoute à leur dimension substantive. Les discours privilégient certains acteurs, mais ils sont aussi des lieux de luttes et de conflits. Des significations sont contestées, d'autres revendiquées. Au fil de ces interactions, des éléments discursifs sont progressivement ajoutés, supprimés ou réinterprétés. Sous cette perspective, les discours ne sont pas le reflet approximatif de la société, mais les champs mêmes où les interactions sociales se produisent (Schmidt, 2008 et 2010).

Les dirigeants politiques modifient parfois leurs propres discours pour rendre certaines politiques étrangères concevables ou acceptables. Ce fut le cas lors de

la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Du point de vue américain, cet accord évoqua à la fois le discours paternaliste des États-Unis à propos de l'Amérique latine et le discours libéral sur les échanges mutuellement bénéfiques entre partenaires égaux. Pour articuler ces deux discours, il fut nécessaire d'intégrer une troisième composante portant sur la libéralisation comme vecteur de stabilité et de démocratie, permettant aux États-Unis de se représenter comme pourvoyeur de développement (Skonieczny, 2001).

Les discours existants donnent ainsi un sens aux nouvelles articulations, qui produisent elles-mêmes de nouveaux discours. C'est ce qui explique que les discours se transforment plus qu'ils ne se succèdent et que leur généalogie peut remonter à des contextes complètement étrangers les uns des autres. Le discours sur la guerre contre le terrorisme est lui-même dérivé de discours sur la « guerre juste » formulés dès le Moyen Âge. Une fois reformulé et diffusé par l'administration de George W. Bush, il a ensuite été altéré par d'autres acteurs qui se le sont approprié, dont les nationalistes serbes en quête de justification pour leurs revendications. Par conséquent, on peut remonter la généalogie du discours du Parti radical serbe jusqu'au Pape Urbain II, un millénaire plus tôt, bien que l'un et l'autre n'aient plus rien de commun (Graham *et al.*, 2004 ; Erjavec et Volcic, 2007).

Certains discours peuvent même générer différentes branches qui s'opposent les unes les autres. Un discours sur les mesures internationales pour la conservation des baleines, par exemple, a mué en deux versions qui sont aujourd'hui opposées, l'une plaidant pour un moratoire international sur la pêche à la baleine et l'autre pour des activités de chasse coordonnées et durables (Epstein, 2008). Ces basculements et renversements sont relativement fréquents et constituent une particularité des discours. Alors que les normes, les identités et les rôles se renforcent généralement par des boucles de rétroaction positive qui assurent leur stabilité, les discours sont plus dynamiques et sujets au changement (Schmidt, 2008).

Les méthodes d'analyse de discours

Sur le plan méthodologique, l'analyse de discours en politique étrangère peut se saisir de différents types de matériau. Les discours peuvent apparaître sous différentes formes et dans différents registres, du plus technique au plus

populaire.

Certains chercheurs se limitent à l'analyse des allocutions qui ont été prononcées par des représentants de l'État. Parmi eux, plusieurs se concentrent sur les déclarations spontanées, comme les réponses aux questions des journalistes ou encore, les transcriptions des débats en commissions parlementaires. Ils y voient une façon de contourner l'influence des rédacteurs de discours et de se rapprocher plus directement des croyances authentiques des dirigeants politiques.

D'autres, au contraire, recherchent les discours qui ont été attentivement articulés par des experts en communication, comme ceux que l'on retrouve dans les communiqués de presse. Ils reflètent mieux les stratégies rhétoriques que les décideurs souhaitent communiquer pour orienter les débats publics. Le choix dépend des objectifs du projet de recherche, mais il doit être soigneusement opéré. Les analyses comparées des déclarations spontanées et des allocutions que les mêmes dirigeants politiques ont lues à partir d'un texte écrit montrent des différences considérables (Guttieri *et al.*, 1995 ; Schafer et Crichlow, 2000 ; Shannon et Keller, 2007).

On peut aussi distinguer les discours politiques de communication et ceux de coordination. Les premiers sont destinés au public alors que les deuxièmes sont destinés aux autres décideurs publics. Ici encore, l'analyse indique qu'un même dirigeant politique ajuste significativement son discours à propos d'une même question de politique étrangère selon l'auditoire auquel il s'adresse (Schmidt, 2008).

Cela dit, plusieurs analystes du discours ne se limitent pas aux déclarations des dirigeants politiques. Puisque les discours sont culturels, ils sont partagés par l'ensemble d'une communauté. Cette communauté peut être limitée à un ministère ou à un parti politique, mais elle peut également s'étendre à une civilisation. Plusieurs analystes retracent les discours relatifs à la politique étrangère véhiculés dans la culture populaire en travaillant, par exemple, à partir de romans, de bandes dessinées ou de manuels scolaires (Lipschutz, 2001 ; Hopf, 2002 ; Sjöstedt, 2007).

Si la transcription écrite d'un discours peut faciliter son analyse, il faut néanmoins reconnaître que tous les discours ne s'expriment pas nécessairement par des mots. Des agencements, des pratiques, et des rituels sont des moyens non verbaux de communiquer et de générer un sens à propos de la compréhension que les acteurs se font d'eux-mêmes, de leur environnement et de leur conduite.

Les parades militaires, les funérailles des soldats morts au combat, et la mise en scène organisée pour les photos des ministres à l'étranger sont également des discours communiqués par l'État. Des travaux sur la politique étrangère ont même analysé les discours véhiculés par des caricatures, des jeux vidéos, des photographies de presse et des films hollywoodiens. Tant *Star Trek* que *Harry Potter* ont été mobilisés avec succès pour mieux comprendre comment une société se représente elle-même, définit l'insécurité et conçoit la politique étrangère (Campbell, 2003 ; Weldes, 2003 ; Neumann et Nexon, 2006 ; Der Derian, 2009).

Ces différentes sources sont généralement analysées à travers leur intertextualité. Analyser l'intertextualité, c'est comparer différentes sources pour identifier leurs relations, qu'il s'agisse de filiation, d'opposition, de renversement ou d'enveloppement. C'est aussi relever dans le discours les traces d'autres univers de représentations. Cette démarche permet de cerner les contours d'un discours et de retracer son évolution.

Plusieurs techniques permettent d'analyser l'intertextualité (Shapiro *et al.*, 1988 ; Milliken, 1999 ; Mattern, 2001 ; Hardy *et al.*, 2004 ; Hopf, 2004 ; Laffey et Weldes, 2004). La majorité des analystes recourent à une approche interprétative. Plutôt que d'aborder les sources avec une grille prédéterminée, comme c'est généralement le cas en analyse de contenu, ils préfèrent explorer les textes sans autre guide que leur connaissance du contexte pour retracer de façon inductive les références intertextuelles et les origines d'un discours. C'est une méthode qui permet de prendre en compte les fragiles et mouvantes articulations entre les éléments du discours. C'est aussi une méthode qui permet de relever les références implicites et les éléments ignorés des discours. Certains analystes vont même jusqu'à imaginer un discours alternatif, fictif, mais néanmoins vraisemblable compte tenu du contexte, pour démontrer la fragilité du construit social d'un discours (Rowley et Weldes, 2008).

Un nombre croissant de chercheurs, inspirés par des techniques de linguistique, recourent également à l'analyse lexicométrique. Plusieurs logiciels, comme Lexico, Alceste et SATO, offrent des outils statistiques permettant de décrire ou de comparer des textes volumineux à travers leur lexique. Ces outils peuvent être mobilisés, non seulement dans une démarche hypothético-déductive, mais également dans une démarche inductive. Les logiciels peuvent notamment identifier les champs lexicaux les plus fréquents et les plus spécifiques à un texte afin de guider par la suite les recherches intertextuelles et

contextuelles (Nabers, 2009).

Par exemple, une analyse comparative des communiqués de presse des ONG et des entreprises pharmaceutiques relatifs à l'exportation de médicaments vers les pays en développement, a permis d'établir que les ONG utilisent un lexique plus technique et juridique, avec une surreprésentation statistique de termes comme « amendement », « mise en œuvre » ou « règlement ». Ce premier constat a ensuite conduit les chercheurs à s'interroger sur l'origine de la technicité de ce discours et sur son impact sur la politique commerciale (Bubela et Morin, 2010 ; Morin, 2010).

Une autre approche consiste à concentrer l'analyse du discours sur les métaphores. Les métaphores sont des figures de style qui facilitent l'articulation entre différentes idées. Elles peuvent en évoquer plusieurs dans une grande économie de mots. La métaphore de la « course aux armements » exprime à la fois la rivalité entre les États, la rupture éventuelle de la stabilité par la proclamation d'un vainqueur et l'impossibilité de faire marche arrière. Celle d'États « voyous » implique qu'un ensemble de règles s'applique à toute la communauté internationale, qu'une minorité d'États y dérogent de manière récurrente, que ceux-ci ne sont motivés que leurs intérêts matériels, et qu'ils doivent être sanctionnés avant qu'ils ne perturbent l'ordre établi (Doty, 1993 ; Shimko, 1994 ; Chilton, 1996 ; Kuusisto, 1998 ; Paris, 2002 ; O'Reilly, 2007 ; Kornprobst *et al.*, 2008 ; Flanik, 2011).

Le recours à une métaphore plutôt qu'à une autre n'est pas sans conséquence. Bien qu'implicitement, chacune prescrit des comportements spécifiques. Lors de la guerre froide, il était jugé nécessaire d'intervenir en Asie puisque seule une force extérieure pouvait contrer « la chute des dominos » et contrebalancer la pression communiste. Inversement, au début des années 1990, on jugeait inutilement dangereux d'intervenir dans les Balkans, puisque les conflits dans cette « poudrière » sont historiquement déterminés par des facteurs intrinsèques (Kuusisto, 1998).

En fait, les métaphores structurent si puissamment la pensée qu'elles génèrent parfois les réalités que leurs auteurs prétendent simplement évoquer. L'expression de la « guerre contre la drogue » utilisée par le président Nixon a précédé plutôt que reflété les interventions militaires visant à comprimer l'offre de stupéfiants venant des pays latino-américains. L'administration Obama a d'ailleurs abandonné cette expression pour marquer sa détermination à aborder le problème des stupéfiants sous le prisme de la santé publique. C'est la

reconnaissance que les métaphores, comme tous discours, ne sont pas que des mots qui reflètent la réalité, mais qu'elles produisent elles-mêmes la réalité (Whitford et Yates, 2009).

Somme toute, analyser les discours pour mieux comprendre la politique étrangère n'est pas une nouvelle méthode. Elle était employée par les tenants de l'approche cognitiviste dès les années 1960. Ce qui l'est davantage, c'est cette reconnaissance que les discours, et la culture dans son ensemble, construisent la réalité. Plus de 25 ans après l'émergence du constructivisme en relations internationales, il s'agit encore d'une idée provocatrice, qui soulève toujours des controverses épistémologiques et méthodologiques. Les débats présentés dans ce chapitre en sont le reflet, notamment ceux sur l'internalisation des normes, la production de l'identité par la politique étrangère, la capacité prédictive des rôles sociaux, l'approche réflexive des théories féministes, la prise en compte des pratiques dans la définition de la culture organisationnelle, et l'interprétation en analyse de discours. Comme nous le voyons dans le prochain chapitre, les débats sur l'influence des acteurs sociaux en politique étrangère sont d'une tout autre nature, à la fois plus empirique et normative.

Chapitre 5

Les acteurs sociaux

DANS UN ARTICLE REMARQUÉ, Andrew Moravcsik rappelle que la particularité des théories libérales en relations internationales est « de prendre les préférences au sérieux » (1997). Selon ces théories, les intérêts que l'État défend sur la scène internationale n'émanent pas de l'esprit de ses dirigeants ou de la nature du système international. Ils résultent plutôt des préférences des acteurs sociaux. Pour Moravcsik, le premier postulat des théories libérales est « la primauté des acteurs sociaux ».

Plusieurs acteurs sociaux influencent ou tentent d'influencer la politique étrangère. Les ONG, les firmes, les médias, les minorités ethniques, les syndicats et les experts exercent tous une certaine pression sur l'État. Ils interagissent également les uns avec les autres : ils s'échangent de l'information, créent des coalitions et s'adaptent continuellement à leur environnement.

L'État lui-même ne fait pas que recevoir passivement leurs doléances. Il intervient dans ces dynamiques sociales et tente lui aussi d'influencer les acteurs sociaux. Le tissu social est formé de flux d'influence bidirectionnels qui se chevauchent les uns aux autres pour former un enchevêtrement complexe.

Prendre conscience de cette complexité permet de nuancer plusieurs lieux communs. On entend parfois que les électeurs s'intéressent peu aux relations internationales, qu'un nombre élevé de morts au combat est suffisant pour plomber l'appui du public envers une intervention armée, que les politiciens impopulaires exploitent les crises internationales pour détourner l'attention des problèmes nationaux, que l'opinion publique réagit de façon impulsive aux images transmises par la télévision, que les ONG sont par nature faibles et altruistes alors que les firmes sont puissantes et égoïstes, et que l'influence des experts est limitée aux questions techniques. Ce chapitre examine tour à tour chacun de ces lieux communs.

L'opinion publique

L'opinion publique est constamment sondée. Les sondages rapportés dans la presse ne constituent qu'une infime sélection. Plusieurs autres résultats sont

librement accessibles, notamment via les bases de données du *Roper Center*, du *Program on International Policy Attitudes*, du *Pew Research Center* ou de l'*Eurobaromètre* de la Commission européenne. Mais ici encore, il ne s'agit que d'une fraction des sondages réalisés. Les dirigeants politiques eux-mêmes commandent des séries d'enquêtes d'opinion dont les résultats ne sont jamais divulgués.

Selon Pierre Bourdieu, « l'opinion publique n'existe pas » (1972). Par cette formule provocante, Bourdieu souligne que les répondants n'ont pas nécessairement une opinion structurée, *a priori*, et que ce sont les questions qui forgent les réponses. Même en adoptant ce point de vue, il n'en demeure pas moins que les décideurs publics sont bombardés de résultats de sondage que l'on présente comme le reflet de l'opinion publique qui existerait bel et bien. Or, on peut légitimement se demander si une telle avalanche de sondage qui déferle sur leur bureau exerce une influence déterminante sur leur conduite de la politique étrangère.

Le consensus Almond-Lippmann et ses critiques

La recherche sur l'influence de l'opinion publique en politique étrangère a significativement évolué depuis quelques décennies. En fait, elle a opéré un virage à 180 degrés. Ce n'est pas que l'opinion publique, les techniques de sondage ou le processus de prise de décision aient radicalement changé de nature. Ce sont plutôt de nouvelles méthodes d'analyse et de nouvelles questions de recherche qui ont conduit les analystes à modifier leurs conclusions sur la nature de l'opinion publique et l'influence des sondages d'opinion (Holsti, 1992 et 1996).

Jusqu'aux années 1970, la majorité des analystes posaient un regard sévère sur l'opinion publique. Elle était perçue comme incohérente, volatile et capricieuse. Plusieurs jugeaient dangereux de laisser les sondages d'opinion guider la politique étrangère. Selon les thèses dominantes de l'époque, l'opinion publique retarderait inutilement l'intervention des gouvernements dans les situations explosives et les pousserait à s'enliser profondément dans des conflits perdus d'avance. Elle serait, en somme, « trop pacifique en période de paix et trop belliqueuse en temps de guerre » (Lippmann, 1955, p. 20).

Alexis de Tocqueville et plusieurs de ses contemporains considéraient déjà que les rênes de la politique étrangère devaient être confiées à des mains

expertes. La politique étrangère serait trop complexe pour être abandonnée à des citoyens plus préoccupés par leurs problèmes immédiats et quotidiens. Elle exigerait, en outre, des tractations secrètes qui ne peuvent être débattues sur la place publique. Cette position élitiste a teinté plusieurs constitutions qui font de la politique étrangère le domaine réservé du chef de l'État, limitant du même coup les prérogatives des parlementaires, plus vulnérables aux sauts d'humeur de l'opinion publique.

Les théoriciens réalistes classiques partageaient largement cet avis (Nincic, 1992). Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, plusieurs notaient avec inquiétude l'appétit croissant des décideurs comme Roosevelt pour les sondages, la redoutable capacité des leaders charismatiques comme Hitler à mobiliser les foules, et la naïveté de l'opinion comme celle de la France qui se croyait protégée par la ligne Maginot. Pour Hans Morgenthau, « une politique étrangère fructueuse ne peut s'appuyer sur l'opinion publique, dont les préférences sont émotives plutôt que rationnelles » (2005 [1948], p. 565). George Kennan alla encore plus loin :

> « Je me demande parfois si, dans ce domaine, la démocratie n'est pas curieusement similaire à l'un de ces monstres préhistoriques avec un corps long comme cette pièce, mais un cerveau de la taille d'une épingle. Il reste là, dans sa boue primitive, sans vraiment porter attention à son environnement. Il réagit lentement. Il faut pratiquement lui frapper la queue pour lui faire réaliser que ses intérêts sont menacés. Mais une fois qu'il a saisi cette information, il se met dans une colère si aveugle, qu'il ne détruit pas seulement son adversaire, mais aussi son propre habitat. »
>
> *(Kennan, 1951, in Holsti, 2004, p. 31-32)*

Depuis Morgenthau et Kennan, toutefois, la majorité des théoriciens réalistes n'intègrent pas l'opinion publique, aussi néfaste soit-elle, à leur conceptualisation des relations internationales. Malgré leur rejet de l'idéalisme et leur attachement à dépeindre les relations internationales comme elles apparaissent réellement, leur aversion pour l'opinion publique les conduit à ignorer cette variable. L'idée voulant que l'opinion publique ait un potentiel de nuisance et celle voulant qu'elle n'ait pas de réelle influence se confondent étrangement dans la tradition réaliste.

D'autres chercheurs, qui n'appartiennent pas au courant réaliste, ont analysé le problème de l'opinion publique plus sérieusement, en l'abordant de front. Le

politologue Gabriel Almond fut l'un des premiers à étayer empiriquement la thèse de la volatilité de l'opinion publique. En étudiant les sondages bisannuels de la maison Gallup, et plus particulièrement le classement des enjeux les plus importants selon la population américaine, il constata que l'opinion publique semblait incapable de maintenir des préférences stables et une attention continue (1950). Avec sa « théorie de l'humeur », Almond rejoignit les conclusions du journaliste Walter Lippmann qui avait déjà relevé le manque de discernement de l'opinion publique lors de la Première Guerre mondiale et de la révolution russe. Ensemble, ils forgèrent les bases empiriques ce que l'on appelle le « consensus Almond-Lippmann » sur la volatilité de l'opinion publique.

Ce n'est pas parce que l'opinion publique est différente de celle de l'élite qu'elle est nécessairement radicale ou insensée. À l'époque de la guerre du Vietnam, alors que les sondages indiquaient une opposition croissante à la politique étrangère américaine, quelques études mirent en doute le consensus Almond-Lippmann. Sidney Verba et son équipe, notamment, montrèrent que l'opinion publique américaine affichait un certain degré de complexité, de nuance et de modération en s'opposant à la fois à un retrait unilatéral du Vietnam et à un engagement accru, mais en privilégiant la négociation avec le Viêt-Cong (Verba *et al.*, 1967).

Robert Shapiro et Benjamin Page mirent résolument un terme au consensus Almond-Lippman (1988). En analysant des milliers de sondages, ils identifièrent plusieurs centaines de questions qui ont été posées plus d'une fois à des échantillons de la population américaine. Ils constatèrent alors que l'opinion publique américaine, loin d'être instable, demeure relativement constante. Entre 1930 et 1990, 73 % des réponses aux questions posées au moins deux fois avaient fluctué de moins de 10 %. Plus encore, lorsque l'opinion publique s'est brusquement retournée, c'était systématiquement en réponse à de nouvelles informations. Page et Shapiro en conclurent que l'opinion publique est plus rationnelle qu'incohérente, une conclusion qui demeure aujourd'hui partagée par la majorité des analystes (Russett, 1990 ; Holsti, 1992 ; Knopf, 1998 ; Isernia *et al.*, 2002 ; La Balme, 2002 ; Colaresi, 2007 ; Ripberger *et al.*, 2011).

Si le consensus Almond-Lippmann est aujourd'hui largement abandonné par les analystes, un constat demeure néanmoins : les préférences révélées par les sondages d'opinion sont distinctes de celles exprimées par l'élite. Dans plusieurs pays arabes, l'opinion publique prône des politiques plus agressives envers Israël que ses dirigeants (Telhami, 1993). En Suisse, l'opinion publique est résolument

plus isolationniste que ses représentants politiques (Marquis et Sciarini, 1999). Aux États-Unis, l'opinion publique privilégie des politiques commerciales plus mercantilistes que l'élite républicaine et démocrate attachée au libéralisme (Herrmann et Tetlock, 2001). Sur certaines questions fondamentales de politique étrangère, l'écart entre l'opinion majoritaire de la population et celle exprimée par l'élite intellectuelle, médiatique et économique peut même atteindre 50 points de pourcentage (Oldendick et Bardes, 1982 ; Cunningham et Moore, 1997 ; Page et Barabas, 2000 ; Dolan, 2008 ; Ripberger *et al.*, 2011).

La structure de l'opinion publique

L'opinion publique est relativement stable parce qu'elle est structurée sur des axes qui le sont également. Pour certains, l'axe gauche-droite, bien connu pour structurer l'opinion publique à propos des politiques sociales et économiques, serait également pertinent en politique étrangère (Aguilar *et al.*, 1997). Mais ce n'est pas toujours le cas. Dans plusieurs régions du monde, par exemple, l'anti-américanisme n'est pas plus l'apanage de la droite que de la gauche (Katzenstein et Keohane, 2007).

De façon générale, les opinions sur la politique étrangère se déclinent plus aisément sur des axes qui lui sont propres. Eugene Wittkopf a ainsi conceptualisé deux axes spécifiques à la politique étrangère : un premier opposant l'internationalisme à l'isolationnisme, et un deuxième, opposant la conciliation à l'action militante (1990). Cette structure à deux dimensions a été testée avec succès à la fois par Wittkopf à partir des sondages réalisés par le *Chicago Council on Global Affairs* et par Ole Holsti et James Rosenau à partir de sondages ciblant spécifiquement l'élite (1990). D'autres études ont ensuite complexifié l'analyse en ajoutant d'autres axes, comme un troisième, opposant unilatéralisme et multilatéralisme (Citrin *et al.*, 1994 ; Chittick *et al.*, 1995 ; Rosati et Creed, 1997 ; Bjereld et Ekengre, 1999 ; Jenkins-Smith *et al.*, 2004 ; Reifler *et al.*, 2011). Dans tous les cas, il semble bien que l'opinion publique soit structurée et qu'elle s'articule sur des axes relativement stables.

Si le positionnement des répondants sur ces axes est stable, on pourrait croire que les variables qui influencent les répondants le soient également. Sur cette question, plusieurs pistes sont explorées. Quelques travaux étudient l'impact des variables psychologiques sur l'opinion, comme le degré de confiance en la nature humaine (Brewer et Steenbergen, 2002 ; Binning, 2007) ou le degré de

tolérance au risque (Mayda et Rodrik, 2005 ; Ehrlich et Maestas, 2010). Ces variables étant stables chez les individus, déterminés en partie par des facteurs génétiques, elles contribuent à expliquer la stabilité de l'opinion publique.

D'autres travaux se penchent plutôt sur des variables culturelles, comme l'identité nationale (Schoen, 2008), la religion (Wuthnow et Lewis, 2008), la sensibilité culturelle (Hill, 1993), l'image des autres pays (Hurwitz et Peffley, 1990) et la proximité culturelle (Sulfaro et Crislop, 1997). Ici encore, la stabilité de la culture contribue à la stabilité de l'opinion publique.

Deux modèles théoriques conceptualisent les relations entre ces variables psychologiques et sociales. Hurwitz et Peffley (1987) ont développé un modèle hiérarchique à trois niveaux : les préférences de politique étrangère reposent sur des normes sociales qui elles-mêmes s'appuient sur des valeurs personnelles. Par exemple, une position favorable à l'accroissement des sommes allouées à l'aide au développement peut découler d'une norme en faveur du devoir d'ingérence en cas de crise humanitaire, et celle-ci peut être véhiculée par ceux qui ont un degré de compassion élevé.

Richard Herrmann, Philip Tetlock et Penny Visser (1999) proposent plutôt un modèle cognitiviste-interactionniste. Pour eux, les préférences de politique étrangère exprimées dans les sondages sont les résultats d'interactions constantes et systématiques entre les dispositions propres aux répondants et les perceptions sociales dominantes à propos du contexte international. Par exemple, l'identification personnelle au conservatisme et la perception généralisée du déclin du statut national peuvent s'amplifier l'une et l'autre pour générer une opinion forte en faveur d'investissements militaires accrus.

D'autres études adoptent une approche plus rationaliste et établissent un lien direct entre les intérêts et les préférences des répondants. La majorité d'entre elles portent sur les politiques commerciales pour lesquels les intérêts matériels sont plus faciles à déduire. Elles soulignent notamment la concordance entre le niveau de compétence des travailleurs et leur appui au libre-échange. Plus les travailleurs sont spécialisés, plus ils peuvent profiter de la libéralisation et plus ils appuient effectivement les politiques commerciales libérales. Aux États-Unis, il y a même une relation statistique entre la consommation de biens importés et l'appui au libre-échange. Ces travaux suggèrent que les répondants sont étonnamment capables d'identifier leur intérêt économique, à la fois comme travailleurs et comme consommateurs (Scheve et Slaughter, 2001 ; Kaltenthaler *et al.*, 2004 ; Baker, 2005 ; Fordham, 2008).

Ces variations dans les gains économiques que les citoyens tirent de la mondialisation peuvent avoir des conséquences sur les autres domaines de la politique étrangère (Trubowitz, 1992). Le niveau d'éducation et d'exposition aux médias n'entraîne pas directement une sensibilité plus grande envers l'étranger. Tout dépend, bien entendu, du type d'éducation et de médias (Gentzhow et Shapiro, 2004 ; Mansfield et Mutz, 2009). Mais lorsque des individus tirent des gains économiques de la mondialisation, on peut supposer qu'ils sont davantage informés du contexte politique des pays étrangers et sensibilisés aux cultures étrangères. Ainsi, en Chine, la classe moyenne émergente est à la fois moins nationaliste et moins hostile envers l'Occident (Johnston, 2006).

L'information affecte également l'appui aux interventions militaires à l'étranger. Le nombre de morts au combat, notamment, peut avoir un impact déterminant sur l'opinion publique. *Ceteris paribus*, plus le nombre de victimes augmente, plus l'appui à la guerre diminue. Mueller a même identifié une fonction logarithmique selon laquelle un petit nombre de morts dans les premières étapes d'un conflit provoquerait un déclin massif de l'appui public (Mueller, 1973 et 1994 ; Marra *et al.*, 1990 ; Gartner et Segura, 1998 ; Koch et Gartner, 2005 ; Karol et Miguel, 2007 ; Gartner, 2011).

La relation entre le nombre de morts et l'appui public n'est toutefois pas directe ni linéaire. L'opinion publique peut parfois tolérer un nombre de victimes élevé et maintenir son appui à la guerre. Parmi les conditions affectant le degré de sensibilité de l'opinion aux morts au combat, on peut évoquer : 1) la probabilité qu'une conscription soit imposée ; 2) le cadre multilatéral de la mission ; 3) la sévérité de la menace que représente l'ennemi ; 4) les chances de succès militaire ; 5) et la cohésion de l'élite en faveur de l'intervention militaire. Tout indique que l'opinion publique puisse prendre en compte plusieurs critères (Jentleson, 1992 ; Downs et Rocke, 1994 ; Larson, 1996 ; Oneal *et al.*, 1996 ; Powlick et Katz, 1998 ; Kull et Destler, 1999 ; Kull, 2002 ; Baum, 2004 ; Feaver et Gelpi, 2004 ; Gelpi *et al.*, 2009 ; Eichenberg, 2005 ; Vasquez, 2005 ; Boettcher et Cobb, 2006 ; Baum et Groeling, 2010 ; Horowtiz *et al.*, 2011 ; Grieco *et al.*, 2011 ; Perla, 2011).

L'influence de l'opinion publique

Une question demeure toutefois en suspens : l'opinion publique, aussi stable, nuancée et cohérente soit-elle, influence-t-elle la politique étrangère ? Il semble

bien que la réponse soit affirmative. Du moins, dans les démocraties occidentales, l'opinion publique et la politique étrangère sont généralement en concordance. De plus, lorsque l'opinion publique bascule, ce changement est habituellement suivi par une modification de la politique étrangère (Monroe, 1979 et 1998 ; Page et Shapiro, 1983 ; Hartley et Russett, 1992 ; Foyle, 1999 ; Rottinghaus, 2007).

Il ne s'agit toutefois pas d'une influence absolue, systématique et immédiate. Plusieurs exemples illustrent bien que l'opinion publique n'est pas toujours prise en compte. L'Italie et l'Espagne ont ainsi participé à la guerre en Irak dès 2003, malgré l'opposition de leur opinion publique (Schuster et Maier, 2006 ; Chan et Safran, 2006). D'un autre côté, tant l'Italie que l'Espagne se sont retirées d'Irak à la suite d'élections ayant mené au pouvoir des partis qui s'étaient clairement engagés à le faire.

Pour la majorité des analystes, c'est précisément la perspective des élections qui exerce une pression auprès des représentants élus pour qu'ils tiennent compte de l'opinion publique. Contrairement à une idée reçue, la politique étrangère peut jouer un rôle déterminant dans les élections lorsque des différences marquées opposent les candidats. Plusieurs électeurs, même parmi ceux qui n'accordent pas une attention soutenue à l'actualité internationale, ont des opinions tranchées sur la conduite de la politique étrangère. Certes, ils ne s'intéressent pas tous aux mêmes questions. Certains sont préoccupés par l'immigration, d'autres par la lutte contre le terrorisme, et d'autres encore par les négociations sur la réduction des gaz à effet de serre. Mais lorsque tous ces groupes d'électeurs attentifs à un enjeu ou un autre de politique étrangère sont cumulés, leur impact sur l'issue d'un scrutin peut être déterminant (Aldrich *et al.*, 1989 et 2006 ; Meernik, 1995 ; Baum, 2002 ; Anand et Krosnick, 2003 ; Reifler *et al*., 2011).

Les analystes s'entendent également sur le type d'influence que l'opinion publique exerce en politique étrangère. Il est assez rare que l'opinion publique conduise les décideurs à adopter des politiques précises. L'opinion publique fixe plutôt des paramètres à l'intérieur desquels toute une gamme de politiques peuvent être jugées acceptables. Si la pression de l'opinion publique est insuffisante pour empêcher un gouvernement d'entrer en guerre, elle peut néanmoins forcer ce gouvernement à tenter de créer une coalition multilatérale ou lui interdire dès le départ le recours aux armes de destruction massive. Comme le conceptualise la théorie cybernétique présentée dans un chapitre

précédent, l'opinion publique canalise les options disponibles sans en imposer une particulière (Russett, 1990 ; Hinckley, 1992 ; Jacobs et Shapiro, 2000 ; Sobel, 2001 ; Foyle, 2004 ; Fordham, 1998)

Cette force canalisatrice de l'opinion contribue à la stabilité de la politique étrangère. Lorsqu'un gouvernement favorise un virage isolationniste et protectionniste, l'opinion publique exercera une pression en faveur de politiques internationalistes et libérales. Mais lorsqu'un gouvernement suivant prônera l'internationalisme et le libéralisme, il est probable que l'opinion publique le ramène vers davantage d'isolationnisme et de protectionnisme. Ce serait une force d'opposition plutôt que de proposition (Nincic, 1988).

Alors que l'influence de l'opinion publique sur la politique étrangère est maintenant bien attestée, la recherche se concentre maintenant sur les conditions qui amplifient cette influence, ou au contraire la réduisent. Trois catégories de variables intermédiaires ont été identifiées, bien qu'aucune ne soit encore fermement établie.

La première catégorie porte sur l'indépendance de l'État. Tant l'indépendance interne que l'indépendance externe peuvent avoir un impact sur l'influence de l'opinion publique. Sur le plan externe, un État qui est indépendant économiquement ou militairement de l'extérieur et qui est peu intégré dans les institutions internationales risque d'être plus sensible aux pressions de l'opinion publique. Sur le plan interne, un État institutionnellement décentralisé, pénétré par des réseaux sociaux et faisant face à une société homogène sera lui aussi plus sujet à l'influence de l'opinion publique (Risse-Kappen, 1991 ; Chan et Safran, 2006 ; Alons, 2007 ; Kreps, 2010).

La deuxième catégorie de variable intermédiaire est liée à la visibilité. En effet, certaines questions attirent davantage l'attention du public que d'autres. Sans surprise, l'influence de l'opinion publique est plus marquée à propos de la ratification d'un traité multilatéral ou de la participation à un conflit armé que sur la gestion des stocks de thon de l'Atlantique Nord ou l'exportation de déchets dangereux (Monroe, 1998 ; Petry et Mendelsohn, 2004). La phase du processus de prise de décision est également déterminante sur le niveau de visibilité. L'influence de l'opinion publique est accrue lors des phases qui attirent l'attention du public, comme la mise à l'ordre du jour, alors qu'elle est réduite lors de la mise en œuvre (Knecht et Weatherford, 2006).

La troisième et dernière catégorie de variables intermédiaires est propre aux croyances des décideurs politiques. Deux types de croyance importent, l'une

normative et l'autre stratégique. D'abord, un dirigeant peut considérer qu'il a le devoir moral de prendre en compte l'opinion de sa population. Ensuite, un dirigeant peut juger que l'appui du public est une condition nécessaire au succès d'une politique étrangère. Ces deux croyances peuvent significativement accentuer l'influence de l'opinion publique. Elles contribuent même à expliquer que l'opinion publique ait une certaine influence dans des régimes autocratiques qui ne sont pourtant pas soumis à la pression des élections (Powlick, 1991 et 1995 ; Telhami, 1993 ; Foyle, 1999 ; Hermann *et al.*, 2001 ; Keller, 2005 ; Dyson, 2007 ; Forster et Keller, 2010).

Les dirigeants politiques peuvent toutefois mal interpréter l'opinion publique. Les présidents américains, par exemple, ont tendance à surestimer la sensibilité de l'opinion au nombre de soldats morts au combat et à sous-estimer son attachement aux normes et aux procédures multilatérales. Les États-Unis se sont ainsi retirés du Liban, en 1984, après qu'une attaque ait tué 241 soldats américains, craignant une vive réaction de l'opinion publique. Or, l'analyse rétrospective indique que, lors de cet événement, la chute du soutien de l'opinion publique n'était en rien inéluctable (Burk, 1999 ; Kull et Destler, 1999 ; Kull et Ramsay, 2000).

La diversion

Dans certains cas, les dirigeants ne font pas qu'anticiper l'opinion publique : ils l'orientent. Du moins, ils investissent des efforts considérables pour l'orienter. Certains diplomates reconnaissent volontiers qu'ils consacrent autant d'énergie à convaincre la population de leur propre pays que les représentants des pays étrangers.

Pour y parvenir, ils peuvent notamment articuler un discours mobilisateur en s'appuyant sur des principes partagés ou en suscitant un climat de peur (Western, 2005 ; Wolfe, 2008). Ils peuvent également mettre sur pied des programmes visant à convaincre les plus réticents, comme des programmes d'assurance emploi ou de reconversion industrielle pour favoriser l'appui au libre-échange (Ruggie, 1982 ; Bates *et al*., 1991 ; Rodrik, 1998 ; Hiscox, 2002 ; Hays *et al*., 2005).

On ne sait toutefois pas avec assurance si ces investissements portent leurs fruits. Certaines études indiquent qu'il s'agit d'efforts vains (Edwards, 2003) alors que d'autres concluent que l'opinion publique est essentiellement guidée par l'élite politique (Herman et Chomsky, 1988 ; Witko, 2003).

En fait, la majorité des travaux qui explorent la capacité réelle des décideurs à influencer l'opinion publique se concentrent sur une hypothèse bien spécifique, celle de « la politique étrangère comme diversion », qui s'appuie sur le phénomène de « ralliement au drapeau ».

Le ralliement au drapeau

Depuis les travaux pionnier de John Mueller (1973), il est bien établi que les événements dramatiques qui projettent un pays sur la scène internationale créent un effet temporaire de ralliement de la population de ce pays autour de son chef de gouvernement. L'attaque de l'Argentine sur les Îles britanniques malouines, par exemple, gonfla significativement le taux d'appui à Margaret Thatcher. L'effet dura suffisamment longtemps pour que la guerre des Malouines favorise la réélection de Thatcher en 1983 (Lai et Reiter, 2005). C'est un phénomène que Mueller baptisa « le ralliement au drapeau ».

Le « ralliement au drapeau » le plus impressionnant est certainement celui dont bénéficia le président George W. Bush au lendemain des attentats terroristes du 11 septembre 2001. Alors que le pourcentage d'opinion favorable à Bush était de 51 % le 10 septembre, il bondit à 86 % le 15 septembre et atteint même le sommet de 90 % le 21 septembre (Hetherington et Nelson, 2003). Cette hausse drastique contribua à l'adoption quasi unanime par le Congrès de deux résolutions conférant au Président des pouvoirs remarquablement étendus pour sa lutte contre le terrorisme (Kassop, 2003).

Les attaques ne sont pas les seuls événements susceptibles de provoquer un « ralliement au drapeau ». L'élément déclencheur peut être un événement dans n'importe quel domaine d'activité, positif ou négatif, subit ou initié, pour autant qu'il soit bien identifié, qu'il ait des implications majeures et qu'il soit soudain. Une avancée scientifique majeure, l'accueil d'un sommet international, une victoire sportive, une crise boursière ou une visite diplomatique importante peuvent tous générer un effet de ralliement (Mueller, 1973 ; Marra *et al.*, 1990).

La nature du régime politique ne semble pas être un facteur déterminant. Certes, le phénomène est particulièrement bien documenté aux États-Unis en raison de la richesse des données disponibles. Depuis la Seconde Guerre mondiale, la maison de sondage Gallup a mené des milliers de sondages sur l'appui au président américain en utilisant toujours les mêmes formulations de questions. Ces données permettent aujourd'hui aux chercheurs de documenter les moindres fluctuations dans l'opinion publique. Mais le phénomène du ralliement est également observable dans les systèmes parlementaires (Lai et Reiter, 2005) et même dans les autocraties (Heldt, 1999 ; Pickering et Kisangani, 2005).

D’autres facteurs contextuels, toutefois, peuvent amplifier « le ralliement au drapeau ». Aux États-Unis, du moins, il peut être magnifié si le Président n’a qu’un faible taux d’appui avant que l’événement dramatique ne survienne, si les républicains et les démocrates collaborent, si le pays n’est pas déjà engagé dans une guerre, si la couverture médiatique de l’événement est abondante, si le Président semble prendre suffisamment de risque pour mettre sa carrière en jeu, et si le Conseil de sécurité appuie la réponse américaine à la crise (Lian et Oneal, 1993 ; Ostrom *et al*., 1996 ; Baker et Oneal, 2001 ; Baum, 2002 ; Chapman et Reiter, 2004 ; Colaresi, 2007 ; Groeling et Baum, 2008).

Ces variables contextuelles ont un impact sur l’ampleur du ralliement, mais on n’en connaît pas exactement les raisons. Une incertitude subsiste à propos des processus causaux qui lient les événements dramatiques à la hausse de l’appui pour le chef de gouvernement. Pour certains, ce serait d’abord et avant tout une réaction patriotique de la population. Les événements dramatiques rehausseraient le sentiment d’appartenance à l’identité nationale, générant non seulement un appui accru pour le chef du gouvernement, mais aussi pour l’ensemble des institutions politiques nationales (Mueller, 1973 ; Parker, 1995).

Pour d’autres, le phénomène de ralliement est plutôt le résultat du cycle des nouvelles. Lorsqu’une crise survient, les journalistes se tournent d’abord vers le chef de gouvernement, bénéficiant temporairement du monopole de l’interprétation. Ce n’est qu’ensuite que des critiques sont formulées, qu’elles sont relayées dans les médias et que l’effet de ralliement s’estompe (Brody, 1991 ; Oneal *et al.*, 1996 ; Baum et Groeling, 2010). Mais, indépendamment de l’explication causale, si les crises internationales entraînent un accroissement du taux d’appui, les chefs de gouvernement pourraient être tentés d’en générer délibérément.

La tentation de la guerre comme levier de ralliement

Plusieurs analyses ont émis l’hypothèse que les dirigeants politiques aient davantage tendance à générer une crise internationale lorsqu’ils se trouvent dans une position fragile sur la scène politique nationale. Un conflit armé pourrait être déclaré dans l’intention de détourner l’attention de difficultés économiques ou de scandales politiques. Sous cette perspective, c’est l’instabilité politique interne qui serait un des premiers facteurs de l’instabilité des relations internationales.

Les études de cas historiques sur la politique étrangère comme stratégie de

diversion politique sont nombreuses. L'impérialisme de Bismarck à l'époque de la Conférence de Berlin et l'offensive de Guillaume II lors de la Première Guerre mondiale pourraient s'expliquer par la volonté de contrer les mouvements socialistes en Allemagne impériale (Kaiser, 1983). La mission de sauvetage particulièrement risquée des otages américains retenus à Téhéran pourrait avoir été approuvée par Jimmy Carter dans l'objectif de rehausser sa stature six mois avant l'élection présidentielle (Brulé, 2005). De même, les bombardements au Soudan et en Afghanistan, ordonné par Clinton le 20 aout 1998, peuvent être interprétés comme des tentatives pour détourner l'attention de son témoignage devant un grand jury, trois jours plus tôt, à propos de ces relations extraconjugales avec Monica Lewinsky (Hendrickson, 2002).

Cependant, chacun de ces cas est complexe. Établir un véritable lien de causalité entre les difficultés politiques internes et la politique étrangère belliqueuse est ardu. Les interventions militaires sont multicausales et évaluer l'influence relative d'un facteur particulier lorsque l'on étudie un seul cas s'avère souvent impossible. En analysant plusieurs cas, par contre, on peut plus facilement isoler les variables et les comparer les uns aux autres. La statistique ne permet pas de retracer tous les processus causaux, mais permet d'identifier des relations significatives.

Or, les travaux statistiques sur l'hypothèse de la politique étrangère comme stratégie de diversion sont plus mitigés que les études de cas (Levy, 1988). Quelques études statistiques indiquent bien que les chefs de gouvernement recourent davantage à la force armée lorsque le taux de chômage ou le taux d'inflation est élevé ou que le taux de croissance économique est faible. D'autres études ajoutent que, en période de difficultés économiques ou en temps de guerre, les chefs de gouvernement qui sont candidats à un autre mandat intensifient le recours à la force à la veille des élections. D'autres encore révèlent que les chefs de gouvernement qui tentent de stimuler leurs appuis internes par des actions externes sont ceux qui ne disposent pas suffisamment de ressources pour utiliser les politiques de redistribution ou suffisamment de pouvoir pour utiliser la répression pour arriver aux mêmes fins (Stoll, 1984 ; Russett, 1990 ; James et Oneal, 1991 ; Lian et Oneal, 1993 ; Richards *et al.*, 1993 ; Downs et Rocke, 1994 ; Hess et Orphanides, 1995 ; Miller, 1995 ; Meernik et Waterman, 1996 ; Wang, 1996 ; Gelpi, 1997 ; Fordham, 1998 et 2002 ; Gaubatz, 1999 ; Heldt, 1999 ; Morgan et Anderson, 1999 ; DeRouen, 2000 ; Prins, 2001 ; Baum, 2004 ; Clark et Reed, 2005 ; Pickering et Kisangani, 2005 ; Colaresi, 2007 ; Brulé *et al*., 2010 ; Mitchell et Thyne, 2010 ; Williams *et al.*, 2010 ; Kisangani et

Pickering, 2011).

Un des articles les plus fréquemment cités dans cette abondante littérature est celui de Charles Ostrom et Brian Job (1986). Leur analyse statistique conclut que le président américain recourt davantage aux interventions armées pour augmenter sa popularité lorsque ses taux d'appui sont déjà relativement élevés plutôt que lorsqu'il est faible. Ce résultat surprenant est difficile à intégrer à l'hypothèse originale de la politique étrangère comme stratégie de diversion. On s'attend plutôt à ce que la diversion soit utilisée en dernier recours, lorsque les chances de réélection, sans être nulles, sont suffisamment faibles pour justifier une stratégie risquée. Après tout, l'effet de ralliement peut être modeste, il est dans tous les cas temporaire, et la stratégie peut très bien se retourner contre son initiateur si le conflit s'enlise ou qu'une défaite semble probable

Ostrom et Job n'infirment toutefois pas l'hypothèse du recours à la politique étrangère comme stratégie de diversion. Ils la reformulent simplement. Selon eux, un chef de gouvernement qui souhaite mobiliser un conflit armé pour rehausser sa popularité doit déjà bénéficier d'une marge suffisamment importante. Ce coussin serait nécessaire pour éviter l'hécatombe si l'opération militaire s'avérait être un échec. La stratégie de ralliement viserait plutôt les membres du parti du chef de gouvernement ou ceux de sa coalition. Quelques travaux identifient effectivement une relation entre le faible taux d'appui parmi les partisans traditionnels d'un chef de gouvernement et les recours à la force armée (Morgan et Bickers, 1992 ; Nicholls *et al.*, 2010).

En fait, plusieurs études statistiques vont bien au-delà de la critique d'Ostrom et Job et attaquent directement l'hypothèse de la politique étrangère comme stratégie de diversion. Elles observent que les pays démocratiques n'ont pas davantage tendance à s'engager dans des conflits en année électorale, même lorsqu'elles font face à des difficultés économiques. Ils auraient même tendance à éviter les conflits armés dans les mois précédant une élection. Ces études concluent que, dans plusieurs pays, il y aurait un accord tacite prohibant l'utilisation de la force armée sur la scène internationale pour mener des batailles politiques sur la scène nationale (Meernik, 1994, 2000 et 2001 ; Meernick et Waterman, 1996 ; Yoon, 1997 ; Gaubatz, 1999 ; Leeds et Davis, 1997 ; Gowa, 1998 ; Foster et Palmer, 2006).

Si ces deux groupes d'études statistiques arrivent à des conclusions diamétralement opposées, c'est qu'elles ne mobilisent pas les mêmes données. Certaines définissent le recours à la force de façon dichotomique et d'autres

introduisent une gradation pour tenir compte du degré de force déployée. Certaines se limitent à la période qui suit la Seconde Guerre mondiale et d'autres remontent jusqu'à la guerre franco-allemande de 1870. Certaines se concentrent sur l'appui au chef de gouvernement et d'autres prennent en compte la position et les préférences des autres acteurs qui participent au processus décisionnel. Certaines adoptent un modèle unilatéral et d'autres prennent en compte le fait que les variations dans le taux d'appui peuvent aussi affecter les comportements des autres gouvernements. Certaines fragmentent les données par trimestre et considèrent que l'opportunité de mobiliser la politique étrangère est constante, alors que d'autres prennent comme unités d'analyse chacune des crises qui offrent une occasion aux chefs de gouvernement d'intervenir. Certaines ignorent la nature de l'ennemi et d'autres les distinguent selon la nature de leur régime politique. Les controverses méthodologiques font toujours rage et les analystes s'appuient sur des modèles statistiques de plus en plus complexes. À l'heure actuelle, aucun verdict définitif ne peut être établi.

Si certains chefs de gouvernement qui peuvent bénéficier d'un recours à la force armée, mais ne le font pas, c'est peut-être parce qu'ils se tournent vers des substituts. Ils peuvent notamment remplacer le recours à la force armée par un conflit commercial pour créer un effet de ralliement similaire et s'allier en plus les acteurs économiques qui en profiteront. Ainsi, lorsque le taux de chômage augmente aux États-Unis, les probabilités que le président américain provoque un différend commercial sont significativement augmentées (Clark, 2001 ; DeRouen, 1995 ; Whang, 2011).

Les chefs de gouvernement peuvent également substituer un conflit par une rhétorique d'opposition. Selon Sophie Meunier (2007), le président Jacques Chirac teintait ses discours d'anti-américanisme pour créer un « ralliement autour du drapeau » à peu de frais et à peu de risque. Mais, curieusement, alors que Mueller lui-même insistait il y a plus de quarante ans pour souligner que « le ralliement au drapeau » n'est pas généré que par des conflits armés, la littérature explorant l'hypothèse de la politique étrangère comme stratégie de diversion s'est, jusqu'à présent, concentrée sur cette seule possibilité.

Les médias

Les médias se situent dans une position délicate, entre les dirigeants politiques et la population. Ce ne sont ni des messagers qui transmettent servilement les

communiqués de presse du gouvernement, ni des miroirs qui reflètent systématiquement l'opinion publique. Ce sont des acteurs, dotés d'une certaine autonomie, qui peuvent influencer tant les dirigeants que l'opinion publique.

L'influence des médias

Les médias jouent un rôle particulièrement important en politique étrangère. En politique locale ou nationale, ils ne constituent qu'une source d'information parmi d'autres. Les expériences personnelles et les échanges quotidiens contribuent aux diagnostics et aux pronostics que chacun peut établir à propos des politiques de santé publique, d'éducation ou d'urbanisme. En politique étrangère, par contre, ils représentent des intermédiaires incontournables pour la majorité de la population.

C'est même une minorité de journalistes qui disposent des moyens nécessaires pour accéder à des sources de première main sur la portée et les effets de la politique étrangère. Les distances, les langues étrangères et les connaissances contextuelles représentent des obstacles significatifs. Cette concentration des sources d'information a pour effet d'amplifier l'influence des choix éditoriaux des quelques journalistes spécialisés en politique étrangère.

Un de ces choix éditoriaux les plus déterminants consiste à identifier et à hiérarchiser les nouvelles de politique étrangère qui seront rapportées. Plusieurs événements se font quotidiennement concurrence, mais l'espace médiatique disponible est limité.

Dans cette économie de l'actualité, ce sont souvent les mêmes thèmes qui dominent l'espace médiatique. Le conflit israélo-palestinien et les réactions qu'il suscite, par exemple, font davantage la une que d'autres conflits pourtant plus sanglants. Cette récurrence s'explique par un phénomène de dépendance au sentier : une couverture médiatique insistante sur un problème particulier éveille l'intérêt dans la population et provoque des réactions chez les décideurs, créant dès lors les conditions pour son maintien au palmarès de l'actualité internationale. Une fois qu'un problème de politique étrangère perce le filtre éditorial des médias, il est susceptible d'y revenir de façon périodique (Wood et Peake, 1998 ; Oppermann et Viehrig, 2009).

Un autre choix éditorial opéré par les médias concerne le cadrage de la nouvelle. Le cadrage est la sélection et l'agencement des éléments d'information qui donnent corps à la nouvelle et structurent son interprétation. Un cadre définit

le problème, identifie les protagonistes, qualifie leurs interactions et situe cet épisode dans son contexte. Le conflit opposant la Tchétchénie et la Russie, par exemple, peut être cadré comme une guerre d'indépendance entre un peuple et une puissance impériale, comme la manifestation d'un choc entre les civilisations musulmanes et chrétiennes, ou encore comme une vague de terrorisme menée par des groupes extrémistes (Oates, 2006).

Bien que les possibilités de cadrage soient presque illimitées, une nouvelle cohérente et intelligible ne peut reposer que sur un seul cadre. Or, les médias privilégient les cadres familiers, qui s'appuient sur des normes sociales partagées ou qui reproduisent l'identité nationale établie (Snow et Benford, 1992 ; Snow *et al.*, 1986 ; Entman, 2004). Malgré leur intérêt pour la nouveauté et l'actualité, les médias qui dominent la couverture de la politique étrangère prennent généralement des décisions conformistes, tant dans la sélection des nouvelles que dans leur traitement.

Ces décisions éditoriales peuvent avoir un impact sur l'opinion publique. Dans un des premiers ouvrages sur l'influence des médias en politique étrangère, Bernard Cohen souligne que la presse « parvient rarement à dicter aux gens ce qu'ils pensent, mais elle parvient remarquablement bien à leur dire à quoi ils doivent penser » (1963, p. 13). La répétition a un puissant effet de persuasion sur le classement des priorités. Aujourd'hui encore, les questions de politique étrangère qui sont régulièrement couvertes par les médias deviennent ensuite celles que la majorité de la population considère comme les plus importantes (Soroka, 2003).

Il semble toutefois que Cohen ait sous-estimé l'influence du cadrage. En effet, des travaux récents indiquent que la façon dont les nouvelles sont rapportées peut également avoir une influence sur l'opinion publique à propos de la politique étrangère (Jordan et Page, 1992). Même les articles et les reportages qui ne véhiculent aucun point de vue explicite structurent la pensée et orientent la réflexion dans une direction donnée. Ceux qui adoptent une échelle humaine plutôt qu'une échelle systémique entraînent ainsi une certaine méfiance envers les politiques étrangères internationalistes (Baum, 2004). Ceux qui présentent la colère plutôt que la tristesse des victimes d'un conflit incitent les lecteurs à réclamer que des actions soient entreprises contre les coupables (Small *et al.*, 2006). Ceux, enfin, qui mettent l'accent sur les pertes plutôt que les gains que subit le pays sur la scène internationale conduisent les lecteurs à favoriser des politiques étrangères plus risquées (Wolfe, 2008).

Cette influence des cadres véhiculés par les médias est particulièrement prononcée sur les individus qui ont un faible intérêt et des connaissances minimales sur la politique étrangère (Baum, 2004 ; Hiscox, 2006). On pourrait croire, à tort, que cette frange de la population désintéressée par la politique étrangère ne s'expose justement pas aux médias qui la couvrent. Mais les travaux de Matthew Baum montrent bien que même les émissions de variétés, les tabloïds et la presse à scandale exercent eux aussi une influence auprès de leur public à propos de la politique étrangère (Baum, 2002).

Loin d'influencer seulement le public désintéressé, les médias peuvent également avoir un impact sur les chefs de gouvernement et les ministres des Affaires étrangères. Les mécanismes causaux sous-jacents à cette influence peuvent emprunter trois canaux. Premièrement, les médias peuvent contraindre les dirigeants à se prononcer sur des problèmes qui n'avaient jusqu'alors pas mobilisé leur attention. Les questions des journalistes, ou même l'anticipation de leur question peuvent contribuer à mettre un enjeu de politique étrangère à l'ordre du jour du gouvernement. Deuxièmement, les reportages à l'étranger et les éditoriaux des grands journaux peuvent influencer les idées des dirigeants, qui les considèrent comme des sources d'information et d'analyses complémentaires aux rapports produits par l'administration. Dans leurs mémoires, plusieurs chefs d'État reconnaissent volontiers qu'ils ont été influencés par des images diffusées sur CNN ou des reportages du *New York Times*. Troisièmement, les dirigeants peuvent croire qu'une couverture médiatique donnée influence leurs électeurs et, par ce biais indirect, ajustent leurs politiques à des fins électoralistes. C'est même parfois les fonctionnaires qui favorisent les politiques promues dans les médias, pensant ainsi satisfaire leurs dirigeants sensibles aux fluctuations de l'opinion publique (O'Heffernan, 1991 ; Powlick, 1995 ; Wood et Peake, 1998 ; Entman, 2000 ; van Belle *et al.*, 2004).

Certains facteurs peuvent accentuer l'influence des médias sur les dirigeants. Parmi eux, un niveau d'incertitude élevé et de vives critiques envers les politiques en place sont parmi les plus importantes. Il semble également que l'influence des médias est plus prononcée sur les questions les moins stratégiques et les pays les plus marginaux. La famine qui sévit en Éthiopie au milieu des années 1980, par exemple, réunit toutes ces conditions : le retrait de l'aide soviétique aux pays en développement créa un contexte d'incertitude, les médias condamnèrent sévèrement l'inaction des pays occidentaux, et il ne s'agissait pas d'une région particulièrement stratégique. Dès lors, les reportages

sur la famine diffusés par la BBC contribuèrent à faire bondir l'assistance offerte à l'Éthiopie par les pays occidentaux (Mermin, 1997 ; Robinson, 2002 ; Miklian, 2008).

L'influence des dirigeants sur les médias

Si les médias peuvent avoir un impact sur la politique étrangère, les courants dominants de l'influence vont toutefois en sens inverse : ce sont plus souvent les dirigeants politiques qui influencent les journalistes. Plusieurs études le démontrent en encodant à la fois les opinions formulées par les dirigeants et celles émises dans les médias et en analysant leur évolution respective à travers le temps. D'autres études le confirment en mettant en évidence la complaisance des médias envers les politiques des pays alliés et leur biais négatif à l'égard des pays ennemis (Herman et Chomsky, 1988 ; Bennett, 1990 ; Suedfeld, 1992 ; Bennett et Manheim, 1993 ; Wolfsfeld, 1997 ; Zaller et Chiu, 2000 ; Entman, 2004 ; Bennet *et al.*, 2007 ; Groeling et Baum, 2009).

Pour parvenir à influencer les journalistes, les dirigeants bénéficient de plusieurs atouts : 1) ils jouissent d'une aura de légitimité et de contrôle qui rehausse leur crédibilité ; 2) ils ont la capacité de provoquer l'actualité en formulant des annonces ou en entreprenant des actions ; 3) ils sont libérés de la pression des parlementaires et des lobbyistes dont la majorité s'intéresse peu à la politique étrangère ; 4) ils peuvent retenir de l'information stratégique ou au contraire lancer des ballons d'essai ; 5) ils choisissent les journalistes qui les accompagnent en voyage officiel et qui les interviewent ; 6) et ils les alimentent en photos et vidéo officiels qu'eux seuls peuvent fournir.

Cela dit, les relations entre les dirigeants et les médias sont plus coopératives que conflictuelles. Elles s'inscrivent dans un contexte d'interdépendance ou « d'exploitation mutuelle » (O'Heffernan, 1991). D'une part, les dirigeants veulent utiliser les médias pour rejoindre leur audience sans pour autant dévoiler les informations les plus sensibles. D'autre part, les journalistes souhaitent maintenir des relations privilégiées avec ceux qui les alimentent en informations sans pour autant ternir leur image d'impartialité.

Dans ce contexte, l'influence des dirigeants sur les médias varie selon les circonstances. Les conflits armés, en particulier, accroissent à la fois leur intérêt et leur capacité à influencer les médias. Pour susciter et maintenir un appui à la guerre, il est nécessaire de transmettre des messages optimistes sur les

probabilités de succès et de présenter l'ennemi comme une menace directe, opposée à la raison et la bonne volonté. La diabolisation d'un chef d'État étranger dans les stratégies de communication gouvernementale serait même un des préavis les plus fiables annonçant un conflit armé imminent (Hunt, 1987).

Lors du conflit lui-même, les gouvernements contrôlent l'accès aux informations sensibles, que ce soit au sujet du déroulement des opérations, l'atteinte des objectifs ou le nombre de morts au combat. Ils peuvent fixer des conditions aux journalistes qui accompagnent les troupes militaires et éventuellement imposer la censure. Les guerres courtes et éloignées sont celles qui offrent le maximum de contrôle aux dirigeants. Inversement, les périodes de paix relative, comme celle qui a caractérisé la politique étrangère américaine dans les années 1990, sont celles durant lesquelles ils ont le plus de difficultés à influencer les médias (Berry, 1990 ; Entman, 2000 ; Zaller et Chiu, 2000 ; Tumber et Palmer, 2004).

Le contrôle des dirigeants sur les médias varie également d'un pays à l'autre. Dans les régimes autocratiques, l'État a souvent une influence directe sur les médias. Les analyses de politique étrangère transmises par ces médias correspondent essentiellement à celles privilégiées par leur gouvernement (Suedfeld, 1992 ; Whitten-Woodring, 2009). Même dans certaines démocraties, le gouvernement contrôle directement ou indirectement plusieurs médias et ceux-ci reflètent largement la perspective gouvernementale (Oates, 2006 ; D'Anieri, 2002 ; Archetti, 2008).

Aux États-Unis, les débats sur la politique étrangère transmis par les médias traditionnels restent dans le domaine de la « zone de la controverse légitime » (Hallin, 1986). Lorsqu'une crise internationale survient, le Président et le Secrétaire d'État sont souvent les premiers interviewés, et c'est leur perspective qui est diffusée en premier. Ensuite, lorsque des critiques sont émises par le parti d'opposition, des experts reconnus, ou encore des dissidents du parti au pouvoir, elles sont abondamment relayées par les médias. Cependant, les points de vue déviants ou marginaux, qui ne sont pas partagés par un groupe ou un autre de l'élite politique, ne trouvent pratiquement aucun écho dans les principaux médias américains. Tant les nouvelles que les éditoriaux « indexent » la marge de la controverse publique à l'ampleur de débat au sein de l'élite politique (Bennett, 1990).

Un exemple frappant de ce phénomène « d'indexation » est la couverture médiatique de la guerre du Vietnam. Contrairement à une idée reçue, cette

couverture est demeurée largement favorable à la politique du gouvernement américain tant et aussi longtemps que les ténors républicains et démocrates furent eux-mêmes favorables à la guerre. Lorsque des critiques furent ensuite formulées dans les médias, elles ne concernèrent que le coût de la guerre et ses probabilités de succès. La perspective des mouvements pacifistes qui s'opposaient à la légitimité même de la guerre ne fut presque pas relayée par les médias (Hallin, 1986).

Un demi-siècle pour tard, la couverture médiatique de la guerre en Afghanistan a suivi une évolution similaire. Après les attaques du 11 septembre 2001, le gouvernement américain articula sa riposte contre le terrorisme en termes de guerre interétatique. Ce discours fut largement diffusé par les médias américains et, par ricochet, une majorité de la population américaine fut convaincue de la menace immédiate que représentaient, l'Afghanistan d'abord, et l'Irak ensuite. Ce n'est qu'à partir de la campagne présidentielle de 2004, et plus encore après celle de 2008, que des critiques sur les probabilités de succès et les coûts financiers de la guerre furent évoqués dans les médias. Le *New York Times* admit même que plusieurs articles rédigés par Judith Miller à propos de la menace iraquienne s'avéraient infondés et que ces erreurs résultaient d'une relation trop étroite entre la journaliste et l'administration Bush. Mais la légitimité même de la guerre en Afghanistan ne fut jamais sérieusement remise en question (Foyle, 2004 ; Hutcheson *et al.*, 2004 ; Tumber et Palmer, 2004 ; Bennet *et al.*, 2007 ; Wolfe, 2008 ; Aday, 2010 ; Baum et Groeling, 2010).

L'effet CNN

Ce suivisme des médias américains peut étonner ceux qui avaient cru que « l'effet CNN » avait bousculé les rapports de force entre les dirigeants et les médias. L'expression « effet CNN » est entrée dans le vocabulaire courant lors de la guerre du Golf de 1990 et 1991. À l'époque, ce réseau de télévision avait démontré sa capacité de diffuser un conflit armé en direct et à travers le monde. Il représentait à la fois une nouvelle source d'informations pour les gouvernements et une contrainte additionnelle sur les opérations militaires pouvant heurter la sensibilité du public. Certains journalistes en déduisirent que l'apparition des chaînes d'information internationale avait renversé les rapports de force en faveur des médias (Taylor, 1992).

Ce soi-disant « effet CNN » n'est pourtant pas pleinement étayé par la

recherche. En fait, sa validité dépend de sa définition exacte (Livingston, 1997 ; Gilboa, 2005). Si « l'effet CNN » est compris comme la provocation de réactions émotives et spontanées par la diffusion d'images dramatiques à la télévision, l'arrivée des chaînes d'information internationale n'a pas significativement changé la donne. Les images de violence au Rwanda et en Bosnie, par exemple, n'ont pas été suffisantes pour mobiliser l'opinion publique et inciter les gouvernements occidentaux à intervenir rapidement. Même l'opération américaine *Restore Hope* visant à instaurer la paix en Somalie ne résiste pas à un examen détaillé. Les médias américains ne se sont intéressés à la Somalie que lorsque l'administration a attiré leur attention sur ce conflit et la décision politique de se retirer du conflit a précédé la diffusion des images les plus dramatiques sur la mort de soldats américains (Mermin, 1997 ; Livingston et Eachus, 1995). Les images diffusées sur les chaînes d'information, aussi dramatiques soient-elles, ne sont ni une condition suffisante ni une condition nécessaire aux interventions militaires. Tout au plus, les images de catastrophes peuvent détourner des fonds alloués au développement international vers des secours d'urgence (Jakobsen, 1996 et 2000).

Par contre, il semble bien qu'il y ait un « effet CNN » si celui-ci est compris comme la compression du temps de réaction. Avec la diffusion d'information en direct 24 heures par jour, les responsables politiques doivent maintenant réagir instantanément aux crises internationales sous peine de voir leurs opposants mobiliser l'espace médiatique et imposer les paramètres du débat. Cette pression accrue peut avoir des répercussions majeures sur la conduite de la politique étrangère. Les chefs de gouvernement et les ministres des Affaires étrangères sont parfois appelés à prendre position avant qu'ils aient pu vérifier les informations auprès de leurs ambassades, consulter leurs conseillers, ou tenter des tractations diplomatiques secrètes à l'abri du regard des médias. La pression des chaînes d'information peut ainsi avoir des effets pervers sur le maintien des relations pacifiques. Elle ne se traduit toutefois pas par un renversement des rapports de forces ou une influence accrue des médias (Gilboa, 2003 ; Wolfsfeld, 2004).

Un autre phénomène, encore imprécis et peu documenté, risque de bouleverser encore davantage la politique étrangère. Il s'agit de la transnationalisation des nouveaux médias. Jusqu'à récemment, les médias, l'opinion publique et les gouvernements se superposaient sur un même territoire. Les médias destinés à plusieurs pays étaient rares et peu d'analystes osaient parler d'une opinion publique mondiale. Par conséquent, la majorité des modèles

théoriques qui conceptualisent la triade de l'État, des médias et de l'opinion publique insistent sur leur influence mutuelle, mais ignorent encore les flux d'influence transnationaux (Entman, 2004 ; Baum et Potter, 2008 ; Sparrow, 2008).

Or, la multiplication des chaînes d'information internationale et la diffusion des plateformes de réseaux sociaux sur internet rendent progressivement ces modèles anachroniques. Par le biais de ces médias transnationaux, les gouvernements communiquent directement avec des populations étrangères, des manifestants court-circuitent leurs autorités politiques et s'adressent à l'ensemble de la communauté internationale, et des chefs d'État continuent de s'échanger de l'information lorsque les canaux diplomatiques sont rompus. Ces communications transnationales ont toujours été possibles à une moindre échelle. Mais les nouveaux médias développent les relations transnationales à tel point que les acteurs traditionnels en modifient leurs comportements (van Belle, 2000 ; Badie, 2005 ; Seib, 2008 ; Price, 2009 ; Nocetti, 2011).

Tous ne bénéficient pas de la même façon de cette transnationalisation des médias. Comme les prochaines parties l'illustreront, les groupes d'intérêt et les communautés d'experts, eux-mêmes de plus en plus transnationaux, comptent parmi les principaux bénéficiaires de ce nouvel environnement communicationnel (Aday et Livingston, 2008).

Les groupes d'intérêt

Les groupes d'intérêt sont des organisations formellement instituées et vouées à la défense d'intérêts particuliers dans le processus décisionnel étatique. Ces intérêts particuliers peuvent être de différentes natures. Christopher Hill propose une typologie en fonction de la nature des intérêts défendus (2003). La première catégorie rassemble les groupes défendant des intérêts économiques, incluant les firmes, les associations de consommateurs et les syndicats. La deuxième est constituée des groupes défendant des intérêts territoriaux, dont les communautés autochtones, les minorités ethniques et les municipalités. Et la troisième catégorie concerne les groupes défendant des idées particulières, comme les ONG féministes ou les Églises. Mais quelle que soit la catégorie à laquelle ils appartiennent, les groupes d'intérêt actifs en politique étrangère ont des activités semblables et l'étude de leur influence pose des problèmes méthodologiques similaires.

L’action des groupes d’intérêt en politique étrangère

La majorité des groupes d’intérêts partagent, indépendamment de la nature des intérêts qu’ils défendent, trois caractéristiques communes. Premièrement, dans leurs efforts pour influencer les gouvernements, ils sont appelés à travailler étroitement avec leurs concurrents. Dans les arcanes du Quai d’Orsay, Renault collabore avec Citroën, comme Greenpeace avec les Amis de la Terre. En matière de représentation d’intérêt, les coalitions plus ou moins coordonnées sont la norme, alors que les actions isolées demeurent l’exception. La configuration de ces coalitions est même l’un des principaux déterminants de la capacité d’influence des groupes d’intérêt (Morin, 2010).

Deuxièmement, les grandes coalitions défendent des intérêts économiques, territoriaux ou politiques recourent à des stratégies d’action similaires. Ils développent des discours qu’ils espèrent convaincants, ils tentent de s’allier l’opinion publique, ils communiquent leur message à travers les médias, ils mènent des recherches pour étayer leurs arguments, ils témoignent devant des commissions parlementaires, ils rencontrent les dirigeants politiques derrière des portes closes et ils offrent des contreparties à ceux qui veulent bien les appuyer. Le travail quotidien d’un lobbyiste de *Human Rights Watch* auprès de la Commission européenne n’est pas si différent que celui d’un autre défendant les intérêts d’Airbus auprès de la même organisation (Sell et Prakash, 2004).

Troisièmement, les différents groupes d’intérêt peuvent exercer davantage d’influence durant les premières étapes du processus décisionnel. C’est lors de ces étapes qu’ils peuvent influencer le prisme par lequel une question sera comprise par les décideurs et s’assurer qu’elle soit bien inscrite à l’ordre du jour politique. Dans des étapes subséquentes, lors de l’examen des différentes options et de la mise en œuvre des politiques, l’influence des groupes d’intérêt diminue au profit de la bureaucratie et des communautés d’experts. C’est seulement lors de l’étape de l’évaluation que les groupes d’intérêt retrouvent leurs leviers d’influence d’origine (Nadelmann, 1990 ; Finnemore et Sikkink, 1998 ; Joachim, 2003 ; Busby, 2007 ; Carpenter, 2007 ; Bernhagen, 2008 ; Morin, 2010 ; Bubela et Morin, 2011).

Ces trois caractéristiques sont communes, non seulement aux diverses catégories de groupes d’intérêt, mais aussi à travers les différents domaines des politiques publiques. Cela dit, la littérature portant sur l’influence des groupes d’intérêt dans le domaine spécifique de la politique étrangère est relativement

moins développée. Peu de publications sont consacrées à ce thème et la majorité des résultats de recherche ont une portée de généralisation limitée. Les groupes d'intérêt constituent un des maillons faibles de l'APE.

On pourrait être tenté d'expliquer cette carence par la faible activité des groupes d'intérêt dans le domaine de la politique étrangère comparativement aux autres domaines de politiques publiques. À première vue, les ministres des Affaires étrangères sont moins exposés aux pressions des lobbyistes que leurs collègues. Ils ne doivent pas interagir quotidiennement avec un groupe désigné, comme les ministres de l'Agriculture avec les agriculteurs, les ministres de l'Éducation avec les enseignants, et les ministres de la Culture avec les artistes. Sans surprise, les registres publics de lobbyistes comptent relativement peu d'organisations vouées spécifiquement à la politique étrangère (Broscheid et Coen, 2007).

Néanmoins, cet argument n'est pas tout à fait convaincant. S'il permet d'expliquer que les chercheurs intéressés par les groupes d'intérêt trouvent un terreau plus fertile dans les domaines autres que la politique étrangère, il ne peut expliquer que la majorité des analystes de la politique étrangère négligent l'influence des groupes d'intérêts. Ce n'est pas parce que les groupes d'intérêt sont plus actifs dans les autres domaines de politique publique qu'ils n'exercent pas, dans certaines circonstances, une influence déterminante en politique étrangère.

Difficultés méthodologiques

Si peu d'analystes de la politique étrangère abordent de front la question des groupes d'intérêt, c'est probablement en raison d'obstacles méthodologiques majeurs. En effet, isoler l'influence d'un groupe d'intérêt est particulièrement difficile lorsque plusieurs groupes interagissent sans qu'aucun ne tienne, *a priori*, le haut du pavé.

L'une des méthodes les plus prudentes pour démontrer l'influence d'un groupe d'intérêt particulier sur la politique étrangère est celle que suggèrent Michele Betsill et Elisabeth Corell (2007). Cette méthode se compose de trois éléments : d'abord, la triangulation de données de différentes sources et de différentes natures ; ensuite, l'identification de tous les éléments de la chaine causale reliant les actions entreprises par les groupes d'intérêt à la politique adoptée par l'État ; et enfin, l'analyse contrefactuelle permettant d'écarter, les

unes après les autres, les explications rivales.

Cette méthode est toutefois plus ardue qu'elle peut le sembler. Au moins quatre problèmes peuvent se poser. Le premier d'entre eux est l'identification de toutes les actions stratégiques que les groupes d'intérêt entreprennent et qui doivent être prises en compte dans l'analyse. Parce que certaines de ces actions ne visent les décideurs publics qu'indirectement, par le biais d'organisations tierces, de pays étranger ou de l'opinion publique, elles peuvent être difficiles à retracer (Wuthnow et Lewis, 2008). Par exemple, on peut supposer que les dons des compagnies pharmaceutiques aux pays africains effectués au début des années 2000 visaient à contrer la campagne des ONG auprès des pays occidentaux pour qu'ils modifient les règles commerciales sur l'exportation de médicaments génériques. Mais aucun entretien auprès des représentants des compagnies pharmaceutiques ni aucun document écrit ne pourront le confirmer de manière définitive. Or, sans connaître les objectifs des différents groupes d'intérêt et les actions qui doivent être intégrées à l'analyse, il est malaisé d'évaluer les succès des uns et les échecs des autres (Bubela et Morin, 2011).

Une deuxième difficulté méthodologique est l'instabilité des préférences des groupes d'intérêt. Si leurs préférences étaient constantes à travers le temps et homogènes à travers l'espace, il serait possible de les déduire lorsqu'elles ne sont pas formulées explicitement. Ce n'est malheureusement pas le cas. En matière de libéralisation, les positions respectives de plusieurs firmes et syndicats américains se sont interversées dans les années 1970. L'accroissement de la mobilité du capital et la réduction de celle de la main-d'œuvre ont conduit certaines entreprises à abandonner leurs positions protectionnistes et certains syndicats à exprimer davantage de méfiance envers le libre-échange (Midford, 1993 ; Milner, 1987, 1988 et 1999 ; Hiscox, 2002). À la même époque, en Amérique latine, des chefs d'entreprise aux intérêts pourtant similaires défendaient des positions radicalement différentes. Alors que les industriels brésiliens militaient en faveur de la substitution aux importations, leurs homologues argentins s'opposaient à ces mêmes stratégies commerciales (Sikkink, 1991). On ne peut donc déduire, et encore moins expliquer, les intérêts défendus par un groupe particulier sans un examen attentif de son contexte matériel et idéologique spécifique.

Un troisième problème méthodologique concerne l'interprétation de la politique adoptée par les décideurs. Le maintien du *statu quo* ne signifie pas nécessairement que les actions entreprises par les groupes d'intérêt ont été

inefficaces. Les pressions d'un premier groupe ont pu simplement contrebalancer celles d'un deuxième groupe. Plus fréquemment, des groupes d'intérêt opposés peuvent simultanément exercer une influence sur différents agents de l'appareil étatique. Les politiques étrangères incohérentes résultent souvent de pressions contradictoires des groupes d'intérêt. Sur la question des ressources génétiques, par exemple, le Japon exprime des positions variées dans les différentes enceintes internationales en fonction de l'influence relative des différents groupes d'intérêts qui y participent (Frieden, 1988 ; Morin et Orsini, 2013).

Une quatrième difficulté méthodologique est la prise en compte de l'influence de l'État sur les groupes d'intérêt. L'État ne fait pas que réagir aux pressions : il agit également de lui-même, de façon autonome, et peut même influencer directement les groupes d'intérêt. Comme la théorie du jeu à deux niveaux présentée dans un chapitre précédent l'établit, un gouvernement qui participe à une négociation internationale peut accroître son rapport de force s'il démontre qu'il est contraint par de fortes pressions nationales. Par conséquent, certains négociateurs peuvent stimuler eux-mêmes la pression des groupes d'intérêt pour en tirer ensuite des dividendes au niveau international. Le général Musharraf aurait ainsi toléré des groupes islamistes extrémistes au Pakistan parce que ces groupes lui permettaient de justifier aux Occidentaux son régime autocratique et ses demandes d'aide économique (Grove, 2007). Un gouvernement peut inversement affaiblir des groupes d'intérêt par des stratégies de négociations croisées. Négocier conjointement la libéralisation des biens manufacturés et la réduction des subventions agricoles permit à la Commission européenne d'affaiblir le lobby agricole réclamant des subventions en l'opposant au lobby industriel réclamant l'abaissement des tarifs douaniers (Davis, 2004). Prendre en compte ces actions des pouvoirs publics et reconnaître que les flux d'influence sont bidirectionnels complexifient significativement les analyses sur l'influence des groupes d'intérêt.

Des cas extrêmes à la généralisation

Le choix minutieux du groupe étudié peut éventuellement permettre aux chercheurs de contourner quelques difficultés méthodologiques. Plusieurs études se penchent sur l'influence des groupes qui prétendent défendre les intérêts d'une communauté ethnique particulière précisément pour simplifier l'analyse

(Ahrari, 1987 ; Shain, 1994 ; Smith, 2000 ; Ambrosio, 2002 ; Kirk, 2008).

En effet, les actions et les stratégies de ces groupes sont généralement plus transparentes que celles des firmes parce qu'elles reposent généralement sur l'ensemble d'une communauté. Leurs préférences et priorités, quant à elles, sont aussi stables que le contexte prévalant dans leur pays d'origine et peuvent demeurer inchangées pendant plusieurs décennies, contrairement à celles de certaines ONG plus sensibles aux effets mode. De plus, la majorité des groupes ethniques ne s'opposent pas frontalement à des rivaux particuliers, à la différence des syndicats qui ne peuvent être analysés sans tenir compte du comportement des firmes. Et enfin, plusieurs groupes ethniques sont plus autonomes que les groupes qui dépendent économiquement ou politiquement du gouvernement, comme les agriculteurs ou les associations caritatives.

Cela dit, le degré d'influence des groupes d'intérêt représentant des communautés ethniques varie significativement. Aux États-Unis, ceux qui représentent les communautés mexicaine, grecque, cubaine, irlandaise, juive, polonaise, indienne et arménienne ont tous exercé une influence marquée sur la politique étrangère. Les groupes italiens, arabes et chinois, par contre, n'exercent pas une influence proportionnelle au poids démographique des communautés qu'ils représentent. Ces variations s'expliquent en partie par des facteurs contextuels, comme la compatibilité de leurs revendications avec l'intérêt général du pays, l'intégration de la communauté au sein du gouvernement et la sympathie exprimée par l'opinion publique. Des facteurs endogènes à un groupe lui-même peuvent également expliquer son degré d'influence, incluant sa force organisationnelle, son niveau d'activité politique, sa cohésion interne, sa représentativité, ses ressources financières et ses liens avec un secteur économique donné (Haney et Vanderbush, 2005 ; Shain et Barth, 2003 ; Rubenzer, 2008).

Deux groupes d'intérêt américains représentant des communautés ethniques cumulent plusieurs de ces conditions et exercent une forte influence sur la politique étrangère des États-Unis. Il s'agit d'abord de l'*American Israel Public Affairs Committee* (AIPAC). Dans un livre remarqué, John Mearsheimer et Stephen Walt défendent l'idée que ce groupe d'intérêt serait si puissant qu'il aurait conduit les États-Unis à adopter une politique étrangère contraire à l'intérêt national américain (2007). Ils en veulent pour preuve que le volume de l'aide économique et militaire américaine offerte à Israël est disproportionné par rapport à l'importance stratégique que représente ce pays depuis la fin de la

guerre froide, sans compter que l'appui américain à Israël complique les relations des États-Unis avec l'ensemble du monde musulman.

L'AIPAC est toutefois un groupe d'intérêt dont l'influence demeure difficile à évaluer. D'une part, l'impulsion en faveur d'Israël est alimentée par divers groupes d'intérêt, allant bien au-delà de l'AIPAC et de la communauté juive. D'autre part, l'AIPAC fait régulièrement face à l'opposition des puissantes industries de l'armement et du pétrole lorsqu'il est question de soutenir les pays arabes. Il est impossible d'évaluer l'impact spécifique de l'AIPAC sans tenir compte de ces pressions, généralement discrètes, qu'exercent ses alliers et ses rivaux (Rosenson *et al.*, 2009 ; Dannreuther, 2011).

L'autre groupe d'intérêt particulièrement influant en politique étrangère américaine est la *Cuban American National Fundation* (CANF), représentant la communauté d'exilés cubains. La CANF fut créée en 1981 sur le modèle de l'AIPAC, dont elle reproduit la structure organisationnelle, les stratégies de financement et les tactiques politiques. Un de ses atouts particuliers est la concentration de la majorité de ses membres en Floride et au New Jersey, formant ainsi des blocs d'électeurs influents aux élections législatives et présidentielles. De l'avis de tous les experts, le maintien de l'embargo américain envers Cuba depuis la fin de la guerre froide ne peut s'expliquer sans tenir compte de l'influence de la CANF et la surenchère qu'elle favorise entre les Démocrates et les Républicains. Mais ici encore, les flux d'influence ne sont pas aussi directs et unidirectionnels qu'ils peuvent le sembler.

En réalité, l'administration Reagan a elle-même contribué à la création et au développement de la CANF dans les années 1980 dans l'espoir d'exercer une pression indirecte sur le Congrès en adéquation avec son idéologie conservatrice. Même après la guerre froide, la CANF continua de recevoir un financement public substantiel et de mettre en œuvre des projets élaborés par le gouvernement. Sous cet angle, l'influence de la CANF reflète en partie l'influence du pouvoir exécutif américain lui-même (LeoGrande, 1998 ; Smith, 1998 ; Brenner *et al.*, 2002 ; Haney et Vanderbush, 2005 ; Eckstein, 2009 ; Rubenzer, 2011).

Cette imbrication des groupes d'intérêt et d'une partie de l'appareil étatique n'est pas propre aux communautés ethniques. Le plus célèbre exemple de confusion entre les intérêts publics et privés demeure certainement le complexe militaro-industriel dénoncé par le président Dwight Eisenhower dans son discours de fin de mandat :

> « La conjonction d'une institution militaire titanesque et d'une vaste industrie de l'armement est nouvelle dans l'expérience américaine. Son influence totale, économique, politique, même spirituelle, est ressentie dans chaque ville, chaque assemblée législative et chaque bureau du Gouvernement fédéral. […] Nous devons donc nous garder de toute influence injustifiée, qu'elle ait ou non été sollicitée, de ce complexe *militaro-industriel*. Le risque potentiel d'une désastreuse ascension d'un pouvoir illégitime existe et persistera. Nous ne devons jamais laisser le poids de cette combinaison mettre en danger nos libertés et nos processus démocratiques. »
>
> *(Eisenhower, 1961)*

À la suite de ce célèbre discours, plusieurs travaux de recherche ont effectivement confirmé les liens étroits qui unissent le ministère de la Défense à ses fournisseurs privés. En combinant leur force, ces groupes sont parvenus à la fois à convaincre le Congrès d'augmenter continuellement ses crédits budgétaires pour l'achat d'équipements militaires et à favoriser une politique étrangère musclée fondée sur l'accumulation de capacités militaires. Il s'agit toutefois d'un cas extrême, qui n'est représentatif ni des autres groupes d'intérêt ni des autres pays (Melman, 1970 ; Adams *et al.*, 1982 ; Kotz, 1988).

Une stratégie méthodologique permettant de dégager des conclusions plus généralisables consiste à analyser simultanément plusieurs cas. C'est l'approche qu'a retenue Elizabeth DeSombre pour étudier l'influence des groupes d'intérêt sur les positions américaines dans le cadre de différentes négociations environnementales (2000). Son analyse, à la fois comparative et qualitative, lui a permis d'observer que les États-Unis peuvent devenir des leaders internationaux en faveur de la protection de l'environnement lorsque les intérêts des ONG et des firmes américaines coïncident. Ce fut le cas lors des négociations internationales sur la protection des espèces menacées et celles sur la protection de la couche d'ozone, deux questions pour lesquelles tant les ONG que les firmes souhaitaient que les normes américaines soient diffusées à l'échelle planétaire. Par contre, les États-Unis n'ont jamais été des leaders dans la lutte contre la désertification ni celle contre les changements climatiques, la première question faisant l'objet d'une faible mobilisation des ONG et la deuxième faisant face à la ferme opposition de plusieurs entreprises. Ce constat ne signifie pas que l'unanimité parmi les groupes d'intérêt soit une condition essentielle ou suffisante à leur influence. Plus simplement, la concordance de leurs intérêts

encourage une politique étrangère proactive.

Lawrence Jacobs et Benjamin Page ont multiplié encore davantage le nombre de cas en privilégiant une approche quantitative (2005). Pour évaluer l'influence relative de différents groupes d'intérêt sur la politique étrangère, ils ont mobilisé des sondages d'opinion effectués à la fois auprès de ces groupes et des décideurs publics américains. En recourant à diverses techniques d'analyse statistique, ils ont pu observer que l'opinion des décideurs suit davantage celle des chefs d'entreprises que celle des leaders syndicaux à propos de plusieurs questions de politique étrangère. Au-delà de ce simple constat, cependant, il leur fut impossible d'établir que les préférences des décideurs résultaient bien des actions menées par les chefs d'entreprises.

Une série d'études quantitatives portent sur l'influence des groupes ethniques dans les conflits internationaux. Ces études concluent que la présence d'une minorité ethnique importante accroît significativement les probabilités que leur pays d'accueil, s'il s'agit d'une démocratie, interviennent dans un conflit avec leur pays d'origine, surtout s'il s'agit d'une autocratie. Cette relation entre les structures ethniques et les conflits interétatiques est bien documentée, bien que les conditions et le détail des processus causaux soient encore incertains. L'identification de tendances généralisables se fait, sur cette question comme sur bien d'autres, au prix d'une analyse fine retraçant l'intégralité des processus causaux (Davis et Moore, 1997 ; Henderson, 1998 ; King et Melvin, 1999 ; Bélanger *et al.*, 2005 ; Gartzke et Gleditsch, 2006 ; Paquin, 2008 ; Koga, 2011).

Les experts

Le discours de fin de mandat du président Eisenhower, cité précédemment, est bien connu pour sa dénonciation du complexe militaro-industriel. Dans ce même discours, cependant, Eisenhower dénonce également les dérives des universitaires, des scientifiques et des autres experts qui détiennent un savoir spécialisé et qui exercent une influence croissante sur les politiques publiques. Pour Eisenhower, l'association entre ces experts et la politique soulève autant de menaces pour la démocratie que celle entre l'industrie et l'armée.

Les experts sont davantage guidés par leurs croyances causales que par leurs intérêts matériels. Certains, par exemple, militent en faveur de la libéralisation de l'investissement étranger, au motif qu'une telle politique favorise la croissance économique, sans nécessairement espérer profiter eux-mêmes de cette libéralisation (Chwieroth, 2007). Les idées et les intérêts des acteurs sont généralement compatibles, mais les préférences des experts s'expliquent davantage par les premières que par les deuxièmes.

Les experts bénéficient d'un précieux capital symbolique pour faire la promotion de leurs idées auprès des dirigeants politiques. Ils ne disposent généralement pas eux-mêmes des leviers politiques et économiques nécessaires pour influencer l'opinion publique ou les calculs électoraux des élus. Par contre, ils sont socialement reconnus comme des titulaires privilégiés de savoir, ce qui leur confère une certaine autorité intellectuelle. Cette position leur permet non seulement d'alimenter les gouvernements en information, mais aussi de participer à la construction du prisme à travers lequel les informations reçues sont ensuite filtrées et interprétées. L'action des experts se situe ainsi dans le registre de la persuasion plutôt que dans celui de la pression (Antoniades, 2003).

Les *think tanks*

Certains experts tentent de persuader les décideurs de la justesse des relations causales qu'ils défendent à partir d'organisations spécifiquement créées à cette fin. Ce sont les groupes de réflexion communément appelés *think tanks*. Plusieurs sont particulièrement actifs en politique étrangère, dont le *Center for Strategic and International Studies*, le *Carnegie Endowment for International Peace* et le *Council of Foreign Relation*, la *Chatham House*, l'*International*

Institute for Strategic Studies, l'*International Crisis Group* et l'Institut francais des relations internationales.

Certains d'entre eux disposent de moyens considérables. À elle seule, la *Rand Corporation* a un budget annuel de plus de 200 millions de dollars et compte plus de 1 700 employés. Ses analyses sur la dissuasion rationnelle ont d'ailleurs exercé une influence déterminante sur la politique étrangère américaine lors de la guerre froide (Kaplan, 1983 ; Adler, 1992 ; Parmar, 2004 ; Ahmad, 2008).

Bien que ces *think tanks* se présentent généralement comme des organisations indépendantes et apolitiques, plusieurs travaillent étroitement avec un ministère ou un parti politique particulier. Dans certains cas, l'impulsion ayant mené à la création du *think tank* et l'essentiel de son financement proviennent des pouvoirs publics. Dans d'autres cas, les relations étroites entre les *think tanks* et le gouvernement sont alimentées par un roulement continu du personnel : les décideurs publics deviennent experts lorsqu'ils perdent les élections et les experts entrent au gouvernement lorsqu'ils les gagnent. Sous cet angle, conceptualiser les *think tanks* et les gouvernements comme des organisations indépendantes les unes des autres est une approximation qui peut masquer de fortes imbrications.

Les communautés épistémiques

Plusieurs analystes de la politique étrangère s'intéressent moins aux organisations des experts qu'à leurs réseaux, dénommés « communautés épistémiques ». Peter Haas définit plus précisément une communauté épistémique comme « un réseau de professionnels ayant une expertise et une compétence reconnues dans un domaine particulier et qui revendique avec autorité leur connaissance politique dans ce domaine » (1992, p. 3).

Une communauté épistémique est un réseau plus restreint que l'ensemble d'une discipline ou d'une profession. Ses membres doivent partager non seulement des croyances causales et des critères de validité du savoir, mais aussi des principes normatifs et un projet politique commun.

Par contre, les membres d'une communauté épistémique peuvent occuper différentes fonctions et se situer au sein de diverses organisations. Certains peuvent être universitaires, d'autres être à l'emploi de firmes et d'autres encore peuvent être fonctionnaires. Ils peuvent également être localisés dans plusieurs pays et exercer conjointement une influence sur plusieurs gouvernements. La

communauté épistémique des économistes keynésiens, par exemple, a fortement influencé les gouvernements britanniques et américains, de l'intérieur comme de l'extérieur, lors des négociations de Bretton Woods (Ikenberry, 1992 ; Blyth, 2002).

Bien que l'approche par les réseaux corresponde bien aux modes opératoires des experts, il peut être difficile pour l'analyste de délimiter le pourtour d'une communauté épistémique et d'identifier ses membres. Pour y parvenir, il est possible de recourir aux techniques cartographiques de l'analyse des réseaux sociaux et de construire une représentation graphique d'une communauté épistémique à partir des liens qui relient les experts, comme des publications conjointes, des références bibliographiques, ou des participations communes à des conférences. Une autre méthode consiste à identifier les experts qui partagent des principes, des croyances et des prescriptions politiques en réalisant une analyse de discours ou d'une analyse de contenu. Cependant, aucune de ces deux méthodes ne permet d'identifier précisément et assurément les membres d'une communauté épistémique. Dans le premier cas, l'analyste doit tenir pour acquis que les experts qui ont des liens étroits ont également une perspective commune. Dans le deuxième cas, il doit présumer que les experts qui partagent une même perspective opèrent dans un même réseau. À chaque fois, l'analyste risque de surestimer l'ampleur d'une communauté épistémique (Roth et Bourgine, 2004).

Les problèmes méthodologiques que soulève la délimitation d'une communauté épistémique sont tels que plusieurs travaux s'arrêtent à cette étape et n'évaluent pas le degré d'influence qu'elle exerce (Sebenius, 1992). Certes, quelques études de cas démontrent que des communautés épistémiques exercent parfois une influence sur la politique étrangère. C'est particulièrement le cas lors de négociations internationales sur l'environnement, dont celles sur la couche d'ozone, les pluies acides, le bassin méditerranéen et les changements climatiques (Haas, 1990 et 1992 ; Zito, 2001). Mais au-delà de ce constat, le degré d'influence des communautés épistémiques demeure incertain. Trop peu d'études prennent en compte les problèmes d'endogénéité (Chwieroth, 2007), isolent leur influence de celle de leurs alliés (Toke, 1999), ou la comparent à celle de leurs rivaux (Jacobs et Page, 2005).

Quoi qu'il en soit, le degré d'influence des différentes communautés épistémiques varie. Il est déterminant dans certains cas et marginal dans d'autres. Si l'influence des communautés épistémiques semble avoir été majeure dans le

cadre de plusieurs négociations sur l'environnement, ce n'est pas une règle absolue. En matière de protection des baleines, par exemple, l'industrie et les ONG environnementales ont tour à tour exercé une influence prépondérante à celle des cétologistes, tant auprès des pays qui militent en faveur du moratoire international sur la pêche à la baleine qu'auprès de ceux qui s'y opposent (Peterson, 1992).

Cette variation pose le problème des conditions qui l'expliquent. Il semble, *a priori*, que ni la taille de la communauté épistémique ni l'étape du processus décisionnel ne soient des facteurs déterminants (Adler et Haas, 1992). Par contre, une prédisposition idéologique des décideurs publics à recevoir les idées de la communauté épistémologique et une opportunité institutionnelle pour en faire la promotion semblent être des conditions incontournables (Haas, 1990 ; Checkel, 1993 ; Newman, 2008 ; Eriksson et Norman, 2010). À cela s'ajoute une série de facteurs qui peuvent amplifier l'influence d'une communauté épistémique, dont l'appui d'une coalition d'ONG, un degré d'incertitude élevé, un contexte de crise et une faible opposition (Zito, 2001).

Les prédictions des experts

L'influence accrue d'un groupe d'experts ne signifie pas pour autant que la politique étrangère qui en résulte soit prudente ou judicieuse. Bien au contraire. Non seulement les experts ont-ils souvent tort, mais plusieurs d'entre eux croient fermement le contraire.

Telle est la conclusion à laquelle arriva Philip Tetlock au terme d'une expérience longitudinale de grande envergure (2005). Tetlock commença par demander à des experts reconnus de formuler une série de prédictions dans plusieurs domaines, incluant en politique étrangère, et d'évaluer à chaque fois leur degré de confiance dans leur justesse. Vingt ans plus tard, Tetlock constata que la capacité de prédiction des experts n'est généralement pas supérieure à celle des citoyens bien informés. En fait, plus un expert est spécialisé dans un domaine particulier et plus il est confiant dans ses prédictions, plus celles-ci s'avèrent erronées. Tetlock en conclut que le savoir peut renforcer une illusion de certitude et rendre les experts sourds et aveugles aux informations qui contredisent leurs présupposés.

Lorsque les prédictions des experts s'avèrent exactes, ce n'est pas toujours parce qu'elles s'appuient sur une analyse rigoureuse et détaillée. C'est parfois

l’influence des experts eux-mêmes qui contribue à générer les événements qu’ils prédisent. Ce sont des « prophéties autoréalisatrices ».

Par exemple, si les experts en politique étrangère enseignent, à l’université de Tokyo ou à l’École nationale d’administration, que les démocraties ne se font pas la guerre entre elles, l’élite japonaise et française risque d’intégrer ce discours dans leur système de croyances et de percevoir le monde à travers ce biais. Une fois à la tête du pays, ils feront davantage confiance aux autres démocraties et auront tendance à résoudre leurs différends avec elles par des moyens pacifiques (Risse-Kappen, 1995 ; Houghton, 2009).

Par contre, si les experts de l’Institut d’État des relations internationales de Moscou avancent que la rareté des ressources naturelles favorise les conflits armés, les pénuries alimenteront effectivement des relations de méfiance au Kremlin et certains dirigeants russes pourraient être tentés de lancer des attaques préventives (Haas, 2002). Si, de surcroît, les experts considèrent qu’une des principales lignes d’affrontement au cours des prochaines décennies opposera le monde occidental et la civilisation islamique, les gouvernements convaincus par cette prédiction risquent de contribuer eux-mêmes à sa réalisation (Bottici et Challand, 2006 ; Eriksson et Norman, 2010).

Ainsi, les analystes de la politique étrangère ne se situent pas en dehors du monde qu’ils tentent de comprendre ou d’expliquer ; ils sont eux-mêmes des acteurs. Leurs idées ne font pas que refléter les politiques étrangères ; elles contribuent également à les façonner. Sous cette perspective, les distinctions entre l’observateur et l’observé, comme celles entre la réalité et les idées, ne sont pas aussi claires qu’elles peuvent le sembler de prime abord ou que l’on veut bien croire. C’est un constat banal pour les anthropologues, mais encore nouveau et troublant pour plusieurs internationalistes.

Cela dit, les idées des experts parviennent plus facilement à atteindre les cercles décisionnels dans certains pays. En fait, l’influence de l’ensemble des acteurs sociaux, qu’il s’agisse d’ONG, de firmes, de syndicats, de médias, de communautés ethniques, de *think tank* ou de communautés épistémiques, varie en fonction du contexte institutionnel. Le prochain chapitre traite précisément du contexte institutionnel au sein duquel les acteurs sociaux et les décideurs publics interagissent.

Chapitre 6

Les institutions

Les décisions de politique étrangère s'inscrivent toujours dans un contexte institutionnel qui structure les préférences et les comportements des acteurs. Il s'agit d'un des constats les plus fermement établis de l'APE. Il y a 2 500 ans, Thucydide notait déjà que les démocraties, les aristocraties et les monarchies sont animées par des mécanismes distincts qui conduisent à des politiques étrangères différentes. Aujourd'hui encore, chaque année, de nouvelles publications corroborent cette observation.

Si de nombreux chercheurs continuent de s'intéresser à l'impact des structures institutionnelles sur la politique étrangère, c'est notamment en raison de la disponibilité des sources. Les rapports gouvernementaux secrets et les réflexions personnelles des chefs de gouvernement ne sont pas accessibles à tous. Mais chacun peut distinguer un système parlementaire d'un système présidentiel, ou un mode de scrutin majoritaire d'un mode de scrutin proportionnel. Ce sont des catégories stables qui correspondent à des définitions relativement consensuelles. Des bases de données, comme celle du projet *Polity IV* (www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm), caractérisent les régimes politiques de tous les pays depuis le début du XIX^{e} siècle et sont librement accessibles à tous les chercheurs. Il est, dès lors, possible d'établir des comparaisons et de dégager des tendances.

Des innovations conceptuelles ont également favorisé le développement de la recherche. Depuis l'émergence du néo-institutionnalisme dans les années 1980, la notion même d'institution politique s'est élargie. Elle ne se limite plus simplement aux règles constitutionnelles qui déterminent, par exemple, comment les décideurs sont élus. Elles incluent plus généralement toutes les représentations, normes, règles et pratiques, formelles ou informelles, qui gouvernent la vie sociale et politique, à l'intérieur comme à l'extérieur de l'État (March et Olsen, 1984 ; Evans *et al.*, 1985 ; Ikenberry, 1988 ; Stone, 1992 ; Hall et Taylor, 1996).

Ce faisant, les institutions ne sont plus perçues comme des données inertes et immuables. Elles sont maintenant considérées comme des variables intermédiaires, dotées d'une certaine autonomie et occupant une position

intermédiaire entre les forces sociales et les comportements sociaux. D'une part, elles s'adaptent aux contextes changeants, généralement de façon lente et progressive, mais parfois de façon brutale et radicale. D'autre part, elles s'inscrivent dans la longue durée et sont suffisamment stables pour contraindre les acteurs et fonder leurs attentes

Les institutions ainsi redéfinies et repositionnées, la recherche sur leur impact en politique étrangère peut être guidée par une vaste gamme d'approches théoriques, allant du rationalisme au constructivisme. Ce chapitre en présente quelques-unes en insistant sur quatre formes d'institutions, soit le régime politique, le régime économique, le système électoral et l'organisation étatique.

La paix démocratique

La paix démocratique est probablement la démonstration la plus convaincante que les institutions politiques peuvent avoir un impact majeur sur la politique étrangère. Il s'agit, pour reprendre les termes de Jack Levy, du phénomène « qui se rapproche le plus d'une loi empirique dans la discipline des relations internationales » (1988, p. 662). Mais il s'agit aussi d'un phénomène dont les rouages précis demeurent obscurs et qui suscite toujours des controverses théoriques majeures.

Le constat de la paix démocratique

La paix démocratique réfère au constat que les démocraties n'ont pas tendance à se faire la guerre entre elles. Leurs guerres sont presque systématiquement menées contre des autocraties. C'est un constat reproduit et validé maintes fois par des études statistiques. Même en contrôlant les autres facteurs qui contribuent à expliquer les variations dans les conflits armés, comme le degré d'interdépendance économique, le nombre d'États frontaliers, les liens culturels et ethniques, l'appartenance à une organisation régionale commune, la stabilité du système international, l'asymétrie de puissance, la proximité géographique et les alliances militaires, la relation entre la démocratie et la paix demeure statistiquement significative. La présence de deux démocraties est une condition presque suffisante en elle-même pour garantir des relations pacifiques entre elles. C'est une corrélation qui a toutes les apparences d'une causalité (Chan, 1984 et 1997 ; Maoz et Abdolali, 1989 ; Bremer, 1992 ; Ember *et al.*, 1992 ;

Maoz et Russett, 1993 ; Dixon, 1993 et 1994 ; Ray, 1998 ; Maoz, 1997 ; Oneal et Russett, 1997 et 1999 ; Dixon et Senese, 2002 ; Oneal *et al.*, 2003 ; Choi, 2011).

La paix démocratique est essentiellement un phénomène dyadique. La majorité des auteurs considèrent que les démocraties ne sont pas particulièrement pacifiques. En dehors de leurs relations dyadiques avec les autres démocraties, elles semblent aussi belliqueuses que les autocraties. Les quelques analystes qui considèrent que les démocraties sont plus pacifiques que les autocraties envers tous les pays, quel que soit leur régime, reconnaissent généralement que ce comportement monadique qu'ils croient déceler est moins prononcé que le phénomène dyadique, qui demeure fermement établi (Morgan et Campbell, 1991 ; Benoit, 1996 ; Rousseau *et al.*, 1996 ; Rioux, 1998 ; Leeds et Davis, 1999 ; Reiter et Stam, 2003 ; Keller, 2005).

Il faut bien noter, toutefois, qu'il ne s'agit pas d'une loi absolue, mais d'un constat probabiliste. La paix démocratique ne signifie pas qu'il n'y a jamais eu et qu'il n'y aura jamais d'affrontement militaire entre deux démocraties. La guerre entre Israël et le Liban de 2006, par exemple, est une exception notable à la paix démocratique. Cependant, la vaste majorité des conflits armés depuis deux siècles opposent soit une démocratie et une autocratie, soit deux autocraties. Cette tendance, évaluée par rapport à l'ensemble des conflits potentiels entre toutes les paires possibles de pays, indique que la probabilité d'une guerre entre deux démocraties est infime (Arfi, 2009).

Certains analystes segmentent l'histoire et notent que la paix démocratique n'est statistiquement significative que durant une période particulière. En Grèce antique, les cités démocratiques s'opposaient fréquemment et aucune paix démocratique n'était observable. Il s'agirait d'un phénomène plus récent. Cependant, les analystes ne s'entendent pas au sujet de la période à laquelle elle aurait commencé. La majorité d'entre eux situent son émergence au début du XIX^{e} siècle, mais quelques-uns la repoussent jusqu'à la guerre froide, ou même jusqu'aux années 1970. On pourrait en déduire qu'il s'agit peut-être d'un phénomène temporaire, qui risque de s'estomper aussi soudainement qu'il est apparu (Weede, 1984 ; Farber et Gowa, 1995).

Inversement, on pourrait croire que la paix démocratique est un phénomène qui est appelé à s'accentuer. Le processus de démocratisation, conduisant un régime autocratique à la démocratie, est particulièrement déstabilisant et crée un contexte favorable aux conflits armés. Selon certains, la paix démocratique ne serait possible qu'entre les pays qui auraient complètement achevé leur

processus de démocratisation. La démonstration empirique de cette hypothèse est cependant fragile et vivement contestée (Maoz, 1989 ; Mansfield et Snyder, 2002 ; Walt, 1996 ; Wolf *et al.*, 1996 ; Ward et Gleditsh, 1998 ; Oneal *et al.*, 2003 ; Mansfield et Pevehouse, 2006).

Définir les variables de la paix démocratique

Bien entendu, le constat probabiliste de la paix démocratique dépend de la définition des variables. La notion de démocratie est particulièrement polysémique. Plusieurs études statistiques retiennent les indicateurs du projet *Polity IV* pour définir la démocratie, comme le multipartisme et la tenue d'élections libres au suffrage universel. Mais au-delà de ces indicateurs objectifs, la démocratie peut avoir une dimension subjective. La majorité des gouvernements se considèrent démocratiques, incluant le Parti socialiste unifié de la défunte République *démocratique* allemande et le régime stalinien de l'actuelle République populaire *démocratique* de Corée. De même, la perception de la démocratie à l'étranger dépend tout autant de la proximité culturelle et des alliances politiques que de critères objectifs stables (Hermann et Kegley, 1995 ; Owen, 1997 ; Geva et Hanson, 1999 ; Widmaier, 2005).

Ces biais dans la perception de la démocratie peuvent contribuer à expliquer quelques anomalies à la paix démocratique. À la fin du XIX^{e} siècle, les États-Unis ne reconnaissaient pas la monarchie constitutionnelle espagnole comme une démocratie, malgré son multipartisme, sa liberté de presse et son suffrage universel. La lutte contre le despotisme espagnol fut ainsi invoquée pour justifier la guerre de 1898 qui mena paradoxalement au développement de l'impérialisme américain à Cuba, à Porto Rico et aux Philippines (Peceny, 1997). Quelques années plus tard, lors de la Première Guerre mondiale, cette situation s'est reproduite. Le Royaume-Uni, la France et les États-Unis ne percevaient pas l'empire allemand comme une démocratie, bien qu'il en ait plusieurs caractéristiques (Oren, 1995). Il est toutefois difficile de déterminer si ce biais de perception est une cause ou une conséquence de l'animosité entre les belligérants.

La notion de paix est elle aussi ambiguë. Les études statistiques sur la paix démocratique la définissent généralement par la négative, c'est-à-dire par une absence de guerre interétatique causant plus de 1 000 morts sur une période de 12 mois. Or, si les guerres ouvertes entre deux États démocratiques sont rares,

les conflits par agents interposés et les opérations clandestines sont plus fréquents. À l'époque coloniale, les démocraties européennes se sont violemment opposées à des mouvements démocratiques dans leurs colonies. Plus tard, durant la guerre froide, la CIA a mené des opérations armées dans plusieurs démocraties pour lutter contre des mouvements socialistes ou révolutionnaires. La majorité de ces opérations ne sont pas prises en compte dans les études statistiques sur la paix démocratique parce qu'elles ne correspondent pas à la définition de guerre interétatique (Trumbore et Boyer, 2000 ; Barkawi, 2001 ; Ravlo *et al.*, 2003).

Cela étant, les études statistiques qui analysent les relations pacifiques sous différents angles tendent à confirmer la paix démocratique. Non seulement, les démocraties se font moins la guerre entre elles, mais elles ont aussi moins de différends de toutes sortes, elles cèdent plus difficilement aux tentations d'escalade et elles ont moins tendance à recourir à une forme quelconque de force armée l'une contre l'autre. Elles s'imposent moins fréquemment des sanctions économiques, et lorsqu'elles le font, elles recourent généralement à des formes de sanction qui ne ciblent que l'élite dirigeante pour épargner les citoyens. Les démocraties sont également plus enclines à accepter la négociation, la médiation par des tierces parties et les recours juridiques pour régler leurs différends. Cette relation pacifique entre les démocraties est même observable dans différents domaines, incluant le commerce, la gestion des ressources hydriques et l'émission de pollutions transfrontières (Moaz et Abdolali, 1989 ; Maoz et Russett, 1993 ; Dixon, 1994 ; Raymond, 1994 ; Rousseau *et al.*, 1996 ; Mousseau, 1998 ; Rioux, 1998 ; Dixon et Senese, 2002 ; Lektzian et Souva, 2003 ; Bernauer et Kuhn, 2010 ; Kalbhenn, 2011).

Par ailleurs, si des définitions plus restrictives sont adoptées, le nombre de cas observés dans l'histoire moderne risque alors de devenir trop limité pour qu'une relation statistique puisse être fermement établie, particulièrement si plusieurs variables de contrôle sont prises en compte. La paix démocratique serait alors aussi exacte et dérisoire que de constater que les pays dont le nom commence par la lettre K se font rarement la guerre. Quelques auteurs évoquent d'ailleurs cette difficulté méthodologique pour évoquer la possibilité, improbable, mais possible, que la paix démocratique ne soit finalement que le fruit du hasard (Spiro, 1994 ; Thompson, 1996).

La nature pacifique des démocraties

Le véritable talon d'Achille de la paix démocratique est l'incertitude qui plane sur l'explication causale qui lie la démocratie à la paix. S'il est bien établi que les démocraties se font rarement la guerre entre elles, il n'y a aucun consensus sur les processus causaux qui expliquent ce phénomène. Plusieurs hypothèses ont été formulées, mais aucune n'est consensuelle. Comme l'a noté Ted Hopf, la paix démocratique « est une régularité empirique à la recherche d'une théorie » (1998, p. 191).

La première explication qui vient spontanément à l'esprit est probablement la moins convaincante. Elle consiste à avancer que l'intérêt des États démocratiques est défini à partir des intérêts de ses citoyens, et que ceux-ci ont une aversion prononcée pour les guerres interétatiques. C'est pourtant une hypothèse fréquemment évoquée depuis Emmanuel Kant et Jeremy Bentham.

Les individus sont généralement peu enclins à courir le risque de mourir au combat, ou de voir leurs proches courir ce risque. Ils peuvent également craindre une détérioration de leurs conditions matérielles, que ce soit en raison de relations commerciales déstabilisées par le conflit ou du financement des opérations militaires. Or, les gouvernements démocratiques ne peuvent ignorer cette aversion de leurs citoyens pour la guerre sous peine d'être eux-mêmes éjectés du pouvoir.

On pourrait déduire de ces préférences individuelles que les démocraties ont tendance à privilégier le maintien du *statu quo* dans le système international alors que leurs homologues autocrates peuvent plus facilement être tentés par des politiques étrangères expansionnistes. On peut effectivement noter que les autocraties ont davantage tendance à intervenir dans les guerres civiles pour accaparer des richesses naturelles alors que l'appât du gain semble être plus rarement un facteur déterminant dans les décisions des démocraties concernant les interventions militaires dans les conflits internes. En fait, une forte participation électorale a tendance à réduire la propension des élus à mener des conflits armés. On peut également noter que les représentants élus semblent plus attachés à la résolution pacifique des conflits, puisqu'ils agissent plus souvent comme médiateurs dans les conflits internationaux et qu'ils parviennent mieux que les dictateurs à maintenir la paix (Doyle, 1986 ; Lake, 1992 ; Kydd, 2003 ; Reiter et Tillman, 2002 ; Reiter et Stam, 2003 ; Bélanger *et al.*, 2005 ; Crescenzi *et al.*, 2011 ; Horowtiz *et al.*, 2011 ; Koga, 2011).

Cette explication de la paix démocratique centrée sur la préférence pacifique des démocraties n'est pourtant pas entièrement convaincante. Dans plusieurs

systèmes démocratiques, des groupes défendant des intérêts guerriers ou des idées belliqueuses, comme des entreprises d'armement ou des groupes nationalistes, ont suffisamment d'influence pour orienter leurs gouvernements vers des politiques guerrières. Les démocraties ont d'ailleurs initié plusieurs guerres d'agression, alors que certaines autocraties, comme l'Espagne de Franco ou l'Iran du Shah, ont tenté de les éviter. *A priori*, les démocraties ne semblent pas intrinsèquement plus raisonnables ou pacifiques (Kegley et Hermann, 1996 ; Geis *et al.*, 2006)

En fait, lorsqu'un conflit est amorcé, ce sont les démocraties qui se révèlent particulièrement menaçantes. Les élus savent bien qu'un échec militaire peut rapidement se traduire en échec électoral. Ils ont dès lors tendance à déployer davantage de ressources afin d'accroître leurs chances d'obtenir une victoire militaire. Pour des raisons électoralistes similaires, ils ont aussi tendance à viser des victoires totales plutôt qu'à négocier des sorties de crise. L'effet de ralliement qu'entraînent les guerres rend toute négociation avec l'ennemi politiquement risqué. Par conséquent, plusieurs études statistiques notent que les démocraties mènent des guerres qui sont plus dévastatrices et victorieuses que celles des autocraties (Lake, 1992 ; Reiter et Stam, 1998 et 2002 ; Desch, 2002 ; Merom, 2003 ; Biddle et Long, 2004 ; Choi, 2004 ; Palmer *et al.*, 2004 ; Lyall, 2010 ; Colaresi, 2012).

Ce jusqu'au-boutisme est le fondement d'une autre explication à la paix démocratique. En effet, les démocraties ont un incitatif politique à minimiser les risques et à choisir des guerres qui ont une forte probabilité de succès. Sachant que les autres démocraties sont des adversaires particulièrement redoutables et tenaces, les démocraties préfèrent sans doute affronter des autocraties. Ce calcul expliquerait à la fois que les démocraties mènent autant de guerres que les autocraties, mais qu'elles évitent mutuellement de s'affronter. Il s'agit d'une hypothèse formulée en toute logique par Bruce Bueno de Mesquita et ses collègues, bien qu'elle ne soit pas encore démontrée empiriquement (1999 ; Lektzian et Souva, 2003).

Expliquer la paix démocratique par les normes

Davantage de travaux empiriques expliquent la paix démocratique par le biais des normes. Des études de cas historiques (Russett et Antholis, 1992 ; Owen, 1997 ; Friedman, 2008), des expériences en laboratoire (Mintz et Geva, 1993) et

des analyses statistiques (Maoz et Russett, 1993 ; Raymond, 1994 ; Mousseau, 1998) révèlent l'existence d'une norme sociale prohibant les guerres contre les autres démocraties. Les citoyens, et par extension leurs gouvernements, jugeraient que les différends entre les démocraties doivent être résolus par la négociation ou l'arbitrage. À leurs yeux, les guerres ne seraient légitimes qu'envers les autocraties, particulièrement si elles visent à libérer un peuple de ses oppresseurs et à diffuser la démocratie.

Des analystes considèrent même qu'il existe une identité collective entre les démocraties qui préviendrait les conflits armés en leur sein. Les démocraties partagent déjà certaines valeurs qui favorisent la convergence de leur politique étrangère et réduisent les sources de tension (Gartzke, 1998 et 2000). Cette affinité a servi de vivier à la création d'une identité collective, développée en opposition aux autocraties. L'expérience de la Seconde Guerre mondiale et celle de la guerre froide a notamment fourni une trame narrative commune. Aujourd'hui, cette identité collective teinte le regard que les démocraties posent sur le monde. Un même comportement peut être interprété comme défensif s'il est adopté par une autre démocratie, mais comme offensif s'il est adopté par une autocratie. Lorsqu'un conflit survient, les démocraties ont tendance à se regrouper et à s'appuyer les unes aux autres (Siverson et Emmons, 1991 ; Wendt, 1994 ; Risse Kappen, 1995 ; Werner et Lemke, 1997 ; Peceny, 1997 ; Lai et Reiter, 2000 ; Hayes, 2009 ; Vucetic, 2011).

Curieusement, il semble y avoir un phénomène similaire entre les autocraties. Si on décompose les autocraties en trois catégories, soit les régimes militaires (comme la junte militaire en Birmanie), les régimes personnels (comme la Libye de Kadhafi) et les régimes à parti unique (comme la Chine communiste), il semble effectivement qu'il existe une certaine communauté d'appartenance entre les dictatures d'une même catégorie. Depuis 1945, il n'y a eu aucune guerre opposant deux régimes personnels ou deux régimes militaires, et les conflits entre les régimes à parti unique sont demeurés particulièrement rares. Une norme, tant dans les démocraties que dans les autocraties, prohiberait les guerres avec les régimes semblables (Peceny *et al.*, 2002 ; Peceny et Beer, 2003).

Cette explication de la paix démocratique par les normes et les identités collectives est toutefois critiquée. Quelques études soulignent que la nature du régime politique d'un pays étranger joue rarement un rôle clé dans les délibérations politiques. Par ailleurs, lors de la guerre froide, plusieurs démocraties se sont alliées à des régimes dictatoriaux particulièrement répressifs

et ne sont pas intervenues lorsqu'une autre démocratie risquait de basculer vers l'autocratie. Il existe certainement une communauté d'appartenance européenne, voire atlantique, mais si une communauté fédérant toutes les démocraties existe bien dans l'esprit ou les pratiques des dirigeants politiques, elle semble encore fragile (Layne, 1994 ; Simon et Gartzke, 1996 ; Gibler et Wolford, 2006).

L'échange d'information et la crédibilité

De nombreux analystes expliquent plutôt la paix démocratique par la capacité des démocraties à échanger de l'information crédible. Avant d'initier une guerre, les gouvernements démocratiques doivent préparer l'opinion publique et, dans certains cas, ils doivent même obtenir l'aval des parlementaires. Il leur est généralement impossible de lancer une attaque-surprise de grande envergure. En fait, même lorsqu'ils n'envisagent pas de s'impliquer dans un conflit armé, ils sont constamment pressés de s'exprimer sur leurs intentions, leurs objectifs, leurs préférences et leurs moyens. Les démocraties sont ainsi beaucoup plus loquaces et transparentes que les autocraties.

Ces informations transmises par l'intermédiaire des débats parlementaires ou des médias sont, en outre, crédibles. Les décideurs des démocraties ne peuvent transmettre des informations erronées ou dévier des intentions qu'ils ont annoncées sans subir un coût réputationnel et risquer d'en souffrir lors des prochaines élections. S'ils formulent une menace, ils créent un effet de ralliement et génèrent eux-mêmes un coût réputationnel qui les empêche de faire marche arrière. Sachant que le bluff n'est pas à la portée des démocraties, les signaux qu'ils envoient à leurs adversaires sont plus crédibles. Les démocraties peuvent donc les utiliser pour trouver des solutions à leurs conflits avant qu'ils ne s'enveniment (Fearon, 1994 et 1997 ; Schultz, 1998, 1999 et 2001 ; Gartzke et Li, 2003 ; Slantchev, 2006 ; Tomz, 2007 ; Potter et Baum, 2010).

Cette explication de la paix démocratique à travers la crédibilité des informations que s'échangent les démocraties fait l'objet de quelques critiques. Pour certains, la liberté de la presse joue effectivement un rôle crucial dans la transmission d'informations crédibles, mais elle ne correspond pas nécessairement à la nature du régime politique. Une démocratie peut exercer un contrôle sur la presse et quelques autocraties ont une presse libre. Il serait donc plus juste de parler de la « paix de la liberté de la presse » plutôt que de la « paix démocratique » (van Belle, 2000).

D’autres considèrent que même les régimes autocratiques peuvent être vulnérables au coût réputationnel et se trouver dans l’impossibilité de faire marche arrière sans en payer le prix politique. Le premier secrétaire Khrouchtchev, par exemple, fut contraint de démissionner dans les mois qui suivirent sa volte-face lors de la Crise des missiles de Cuba. Les informations venant des autocraties seraient donc elles aussi suffisamment crédibles pour servir de base à la négociation (Weeks, 2008).

En somme, aucune des explications à la paix démocratique n’est aussi bien documentée que la paix démocratique elle-même. L’inclinaison agressive de certaines démocraties, les tensions fréquentes entre elles, et les nombreux cas de coopération avec des autocraties font de la paix démocratique un phénomène particulièrement intriguant. En réalité, il s’agit probablement d’un phénomène multicausal. Les explications évoquées ne sont pas en contradiction les unes aux autres et il est tout à fait probable que plusieurs interviennent simultanément dans l’explication à la paix démocratique (Moaz et Russett, 1993 ; Owen, 1997 ; Starr, 1997).

Le libéralisme économique

L’idée du libre marché a émergé de la philosophie des Lumières, parallèlement avec celles des droits universels et de la paix perpétuelle. *La Richesse des nations* d’Adam Smith (1776), *Du contrat social* de Jean-Jacques Rousseau (1762), et *Vers la paix perpétuelle* d’Emmanuel Kant (1795) se fondent tous les trois sur le principe que la liberté individuelle conduit au bien-être collectif. Dès lors, plusieurs jugent qu’une politique étrangère libérale, pour rester cohérente avec elle-même, doit poursuivre ce triple héritage. Le libéralisme en politique étrangère signifierait à la fois faire la promotion du libre-échange, veiller à la défense des Droits de l’homme à travers le monde, et assurer le maintien de relations pacifiques (Doyle, 1986 et 2005 ; Russett et Oneal, 2001 ; Deblock, 2010).

Le discours libéral a profondément orienté la recherche sur les relations triangulaires entre la paix, le commerce et les Droits de l’homme, tant et si bien que les autres perspectives normatives et théoriques sont presque ignorées (Neocleous, 2012). Le nouveau courant qui réinvestit depuis peu cette question, « l’économie politique ouverte », est lui aussi un des nombreux dérivés du libéralisme (Lake, 2009). Si la paix démocratique est un constat empirique à la

recherche d'une théorie, la paix libérale est une théorie à la soif inextinguible pour les démonstrations empiriques. Elle est déjà relativement bien étayée par la recherche bien que des zones d'ombres subsistent toujours.

De la démocratie au libre-échange

La première vague de libéralisation commerciale découla effectivement d'un débat sur les droits individuels. Au milieu du XIX^{e} siècle, la bourgeoisie britannique revendiquait avec insistance l'abrogation des *Corn Laws*, une série de mesures protectionnistes sur le commerce des céréales profitant principalement à l'aristocratie terrienne. Ce protectionnisme était dénoncé comme un privilège injustement accordé à une minorité. Le libre-échange, au contraire, devait profiter à ceux qui s'enrichissent par leur travail plutôt qu'à ceux qui ont hérité d'un domaine agricole. Il devait favoriser les importations de matières premières, abaisser le prix des denrées alimentaires, et maintenir des relations pacifiques stables avec les partenaires commerciaux étrangers. Malgré les résistances d'une partie de l'aristocratie, le Parlement britannique céda sous la pression en 1846, abrogea les *Corn Laws* et abaissa unilatéralement les tarifs douaniers. Ce faisant, il entraîna dans sa suite le premier mouvement de libéralisation commerciale à l'échelle planétaire (Kindleberger, 1981 ; Spall, 1988 ; Brawley, 2006).

Aujourd'hui encore, les démocraties ont tendance à privilégier des politiques commerciales plus libérales que les autocraties. En effet, les systèmes politiques inclusifs encouragent les politiques qui profitent au plus grand nombre d'individus, et ce même lorsque les gains sont minimes pour la majorité et que les pertes sont fatales pour une minorité. Cette tendance est encore plus prononcée dans les systèmes électoraux ayant des circonscriptions suffisamment étendues pour que les préférences des différents groupes d'intérêt s'annulent ou soient dissoutes dans la masse des électeurs. Inversement, les autocraties ont davantage tendance à privilégier des politiques protectionnistes qui profitent aux minorités influentes. Elles maintiennent des tarifs douaniers plus élevés et offrent davantage de subventions aux industries qui appuient le pouvoir (Rogowski, 1987 ; Brawley, 1993 ; McGillivray et Smith, 2004 ; Li, 2006 ; Eichengreen et Leblang, 2008).

Cette relation entre la démocratie et le commerce est particulièrement prononcée dans les pays en développement. Selon le théorème de Stolper-

Samuelson du modèle Heckscher-Ohlin, lorsque le principal facteur de production est le travail plutôt que le capital ou la terre, les travailleurs ont collectivement intérêt à ce que leur économie s'ouvre aux investisseurs étrangers et s'oriente vers l'exportation, de façon à augmenter la demande pour la main-d'œuvre et à exercer une pression à la hausse sur les salaires. Un système politique démocratique peut permettre aux travailleurs de revendiquer cette préférence et de contrer les résistances protectionnistes. Ainsi, la vague de démocratisation des pays en développement dans les années 1980 et 1990 a probablement contribué à la libéralisation de leur économie (Rogowski, 1987 ; Dutt et Mitra, 2005 ; Milner et Kubota, 2005 ; O'Rourke et Taylor, 2007 ; Baccini, 2011).

Les démocraties ont également davantage tendance à conclure des accords de libre-échange. Pour des représentants élus, un accord de libre-échange n'est pas uniquement une stratégie pour assurer la réciprocité de la libéralisation ; c'est aussi une occasion symbolique de monter à leurs citoyens qu'ils s'attaquent activement aux problèmes économiques (Mansfield *et al.*, 2002).

Cela dit, les démocraties ne commercent pas nécessairement davantage entre elles qu'avec les autocraties. Les études statistiques sur le sujet sont contradictoires. Certaines concluent que les démocraties commercent davantage entre elles alors que d'autres infirment cette hypothèse (Bliss et Russett, 1998 ; Morrow *et al.*, 1998 ; Verdier, 1998 ; Mansfield *et al.*, 2000 ; Bartilow et Voss, 2006 et 2009).

Il semble également que les forces démocratiques n'œuvrent pas à une libéralisation complète ni ne contribuent à la libéralisation dans tous les domaines. Les démocraties occidentales, particulièrement les États-Unis, les pays européens et le Japon, maintiennent des fortes mesures protectionnistes en matière agricole, que ce soit en termes de tarifs douaniers ou de subventions publiques ou d'obstacles phytosanitaires. Ces mesures protectionnistes ne découlent pas seulement de la capacité de mobilisation des agriculteurs supérieure à celle des consommateurs, mais aussi de la préférence des citoyens. Que ce soit en France ou au Japon, les citoyens qui pourraient bénéficier économiquement d'une réduction du protectionnisme agricole demeurent majoritairement favorables à son maintien, même lorsqu'ils sont bien informés des répercussions directes sur les prix à la consommation et les dépenses publiques. Ce paradoxe ne saurait être expliqué par les théories libérales classiques (Naoi et Kume, 2011).

Du libre-échange à la paix et vice-versa

La théorie de la paix libérale avance que le libre commerce favorise des relations pacifiques. En effet, les conflits ont tendance à restreindre les échanges commerciaux entre les belligérants. Plus les relations commerciales sont intenses, plus le coût économique d'un conflit est élevé. Au-delà d'un certain seuil, les gains que peut éventuellement apporter une victoire militaire sont plus faibles que les pertes entrainées par le conflit. C'est du moins l'explication rationaliste la plus probable au constat empirique, maintes fois reproduit statistiquement, que l'interdépendance économique diminue les risques de conflits (Polachek, 1980 ; Oneal et Russett, 1999 ; Mansfield et Pevehouse, 2000 ; Li et Sacko, 2002 ; Oneal *et al.*, 2003 ; Simmons, 2005 ; McDonald, 2004 ; Bussmann et Schneider, 2007 ; Gartzke, 2007 ; Goldsmith, 2007 ; Xiang *et al.*, 2007 ; Böhmelt, 2010 ; Bussmann, 2010 ; Dorussen et Ward, 2010 ; Fordham, 2010 ; Hegre *et al.*, 2010 ; Kelinberg et Fordham, 2010 ; Polachek et Xiang, 2010 ; Soysa et Fjelde, 2010).

Cette relation positive entre l'interdépendance économique et les relations pacifiques est si bien établie que la recherche se concentre maintenant sur les conditions qui la font varier. Trois catégories de conditions ont été identifiées. L'effet pacificateur du commerce varie d'abord en fonction des caractéristiques propres aux pays impliqués. Il est ainsi davantage prononcé lorsque les pays impliqués sont des démocraties, des pays développés ou ont des systèmes électoraux qui favorisent les grands exportateurs (Papayoanou, 1996 ; Hegre, 2000 ; Krastner, 2007 ; Gelpi et Grieco, 2008).

La paix libérale varie également en fonction de la nature des produits échangés. Le commerce d'armements, par exemple, est fortement corrélé aux relations pacifiques : aucun État ne vend des armes à ses adversaires ! Le commerce du pétrole, par contre, augmente les probabilités statistiques de conflits entre les partenaires commerciaux (Goenner, 2010 ; Li et Reuveny, 2011).

Enfin, la nature de l'interdépendance influe sur ses effets pacificateurs. La valeur du commerce sur celle de la production nationale, le degré d'institutionnalisation des relations commerciales, la symétrie de ces relations et les perspectives de croissance future interviennent tous dans la relation entre le commerce et la paix (Copeland, 1996 ; Gartzke et Li, 2003 ; Hegre, 2004 ; McDonald, 2004).

Sachant que, *ceteris paribus*, l'interdépendance économique favorise les relations pacifiques, il n'est pas surprenant que d'anciens belligérants se tournent vers le commerce pour mettre définitivement un terme à leurs différends passés. La Communauté européenne du Charbon et de l'Acier, édifiée sur les cendres de la Seconde Guerre mondiale, est loin d'être un exemple isolé. Les couples argentino-brésilien, indo-pakistanais et américano-vietnamien ont tous conclu des accords commerciaux pour marquer leur engagement à nouer des relations pacifiques. Cette pratique est si courante que les conflits passés augmentent statistiquement les probabilités de conclusion d'un accord de libre-échange (Martin *et al.*, 2010).

En fait, le choix d'un partenaire de libre-échange découle souvent plus d'une relation sécuritaire privilégiée que d'une logique commerciale. La vague d'accords de libre-échange conclus sous la présidence de l'administration de George W. Bush est particulièrement symptomatique à cet égard. Plusieurs accords furent conclus avec des pays qui ne représentent pas un marché important pour les États-Unis, mais qui ont appuyé la guerre en Irak, comme l'Australie, le Salvador, la Corée du Sud, le Nicaragua, la République dominicaine et le Honduras. D'autres accords furent conclus avec des pays qui ont étroitement collaboré à la guerre contre le terrorisme, comme le Maroc et le Bahreïn. Inversement, l'administration Bush s'est montrée peu enthousiaste à la proposition de négociation un accord de libre-échange avec la Nouvelle-Zélande, un pays qui n'a pas appuyé la guerre en Irak et qui refuse systématiquement de laisser les navires nucléaires américains naviguer dans ses eaux territoriales (Schott, 2004).

Curieusement, les États-Unis n'ont signé aucun accord de libre-échange avec l'Irak alors que leurs échanges commerciaux ont bondi durant la guerre. Les exportations américaines sont passées de 31 millions de dollars en 2002 à plus de 2 milliards en 2011. Cette situation n'est en rien exceptionnelle. Plusieurs travaux démontrent les alliances militaires, et plus encore les occupations militaires, accroissent significativement les flux de commerce et d'investissement (Pollins, 1989 ; Gowa et Mansfiled, 1993 et 2004 ; Mansfield et Bronson, 1997 ; Long, 2003 et 2008 ; Bartilow et Voss, 2006 ; Biglaiser et DeRouen, 2007).

Critiques de la paix libérale

Cette perspective libérale, selon laquelle il existerait une synergie entre la démocratie, le commerce et la paix, n'est pourtant pas exempte de critiques. Pour certains, l'endogénéité entre le commerce et la paix conduirait les études statistiques à surestimer les relations positives de l'un sur l'autre. Les mécanismes causaux vont en double sens, mais peu d'études en tiennent compte lorsqu'elles tentent de mesurer les effets du commerce ou ceux des alliances militaires (Keshk, 2004 ; Kim, 2005 ; Goenner, 2011).

Des critiques plus radicales soulignent que, dans certains cas, le commerce peut favoriser les conflits armés. Plusieurs hypothèses sont évoquées, bien qu'elles soient en contradiction les unes aux autres et qu'aucune ne soit fermement confirmée (Martin *et al.*, 2008 ; Peterson, 2011).

Une première hypothèse soutient que, si un pays est dépendant de l'accès aux marchés étrangers, il devient vulnérable à la coercition économique et à diverses formes d'intrusion. Il peut alors être tenté de s'engager dans un conflit armé pour regagner son autonomie.

Une seconde hypothèse suggère que la libéralisation multilatérale, en atténuant les relations de dépendances bilatérales, favorise les conflits. Les négociations tenues à l'OMC réduiraient le coût d'opportunité des conflits bilatéraux, les rendant dès lors plus attractifs.

Une troisième hypothèse se fonde sur le constat que l'intensification des relations commerciales entre deux pays peut conduire à un détournement de commerce au détriment d'un troisième. Celui-ci peut alors envisager de recourir à la force armée pour reconquérir ses parts de marché perdues.

Il existe bien une quatrième hypothèse, plus radicale encore. Il s'agit de celle formulée par Lénine dans *Impérialisme, stade suprême du capitalisme* (1917). Selon Lénine, le libéralisme favorise l'édification de grands groupes industriels et bancaires qui, après avoir acquis une position dominante sur leur marché respectif, doivent s'affronter pour continuer leur expansion. La Première Guerre mondiale serait la manifestation exemplaire d'un tel affrontement.

Si l'ouvrage de Lénine a disparu des références bibliographiques habituelles et que la vision libérale domine aujourd'hui la littérature, la Première Guerre mondiale demeure un cas intriguant. Comment expliquer que des démocraties ayant des relations commerciales particulièrement intégrées se soient livré une guerre aussi dévastatrice ? Les dichotomies démocratie/autocratie et libéralisme/protectionnisme sont probablement trop grossières pour éclairer cette apparente anomalie. Afin de comprendre la Première Guerre mondiale, il faut

plutôt privilégier une analyse fine et porter une attention particulière aux institutions spécifiques de chaque pays, et notamment à leur système parlementaire (Tuchman, 1962 ; Kaiser, 1983 ; Papayoanou, 1996).

Le système parlementaire et électoral

Le terme polysémique « démocratie » agrège toute une gamme de configurations institutionnelles différentes. Les systèmes électoraux et parlementaires, notamment, varient significativement d'une démocratie à une autre. Or, ces variations institutionnelles au sein des démocraties peuvent contribuer à expliquer certaines différences dans leur politique étrangère.

Les régimes présidentiels et parlementaires

Une première distinction fondamentale oppose les régimes présidentiels aux régimes parlementaires. Les premiers sont caractérisés par une stricte séparation entre le pouvoir législatif et exécutif et les seconds par une interdépendance entre les deux pouvoirs. Dans les régimes présidentiels, la conduite de la politique étrangère est confiée au Président, mais celui-ci ne peut ignorer le contre-pouvoir exercé par le Parlement. Inversement, le Premier ministre à la tête d'un régime parlementaire est issu du Parlement et en contrôle généralement la majorité. Il bénéficie donc d'une plus grande autonomie dans la conduite de la politique étrangère.

L'exemple le plus classique de président dont les pouvoirs sont limités par le Parlement est certainement le président américain. En effet, le Congrès américain peut intervenir en politique étrangère de plusieurs manières. Il peut notamment adopter des lois et des résolutions, fixer les politiques budgétaires et confirmer les nominations importantes. Ces pouvoirs ont permis au Congrès de se prononcer sur la qualification de génocide des massacres commis à l'encontre des Arméniens, de bloquer des prêts du Fonds monétaire international aux pays qui violent systématiquement les Droits de l'homme, et de mettre un terme à la carrière de John Bolton comme ambassadeur américain.

La constitution américaine confère également au Congrès le pouvoir de réguler le commerce extérieur, de déclarer la guerre et de ratifier les traités. Woodrow Wilson n'a ainsi jamais pu convaincre le Sénat de ratifier le Traité de Versailles alors qu'il en était un des principaux architectes. La *Charte de*

La Havane et le *Traité d'interdiction complète des essais nucléaires* ont connu un sort similaire, malgré certains appuis à la Maison Blanche. Comme John F. Kennedy le remarqua lui-même : « Le président [est] un homme disposant de pouvoirs extraordinaires, mais il est également vrai qu'il doit exercer ces pouvoirs sous des limitations extraordinaires » (Sorensen, 1965, p. xii).

Le pouvoir du Congrès sur la politique commerciale américaine fut particulièrement frappant lors la crise de 1929. Dans la panique, le Congrès adopta en 1930 la loi Smoot-Hawley, resté tristement célèbre aux États-Unis. Cette loi haussa drastiquement les tarifs douaniers, accentuant par le fait même les effets de la crise et la diffusant à l'échelle internationale. Si le contrôle de la politique commerciale américaine avait été centralisé à la Maison Blanche, la réaction aurait sans doute été différente. Le Congrès est traditionnellement plus réceptif aux doléances des victimes immédiates d'une crise économique puisque les représentants sont élus à une échelle locale et qu'ils retournent en élections tous les deux ans. D'ailleurs, se sachant institutionnellement vulnérable aux pressions sociales, le Congrès transféra lui-même une partie du contrôle de la politique commerciale vers la branche exécutive après le fiasco de la loi Smoot-Hawley (Krasner, 1977 ; Frieden, 1988 ; Haggard, 1988 ; Goldstein, 1988 ; Bailey *et al.*, 1997 ; Hiscox, 1999 ; Ehrlich, 2008).

En comparaison au président américain, le Premier ministre canadien jouit d'une marge de manœuvre considérable. En effet, le système parlementaire canadien ne prévoit pas que le Premier ministre doive consulter le Parlement avant d'engager dans un conflit armé ou de ratifier un traité international. C'est d'ailleurs cette particularité qui peut expliquer que le Canada ait ratifié le *Protocole du Kyoto* alors que l'administration Clinton, incluant le vice-président Al Gore, n'a pas osé le soumettre au Sénat. Le Canada n'est pas plus efficace sur le plan de la consommation énergétique que les États-Unis, il n'a pas d'avantage intérêt à réduire sa dépendance énergétique, il n'est pas significativement plus vulnérable aux changements climatiques, et il ne dispose pas d'une avancée plus importante dans la réduction des émissions de gaz à effet de serre. Par contre, le régime parlementaire canadien a permis au Premier ministre Jean Chrétien de ratifier le Protocole de Kyoto en ignorant les protestations de certains parlementaires, ce qui était hors de portée pour l'administration Clinton (Harrison, 2007).

Ces règles constitutionnelles ne permettent pas à elles seules de bien cerner le rôle des parlements en politique étrangère. Différentes normes et pratiques

peuvent accentuer leur influence, même dans les régimes parlementaires. Les députés canadiens, par exemple, contribuent fréquemment à la formulation de la politique étrangère en débattant des lois de mise en œuvre des traités, en prenant position publiquement sur l'actualité internationale, en questionnant le gouvernement sur ses politiques, en menant des missions à l'étranger, en collaborant avec les parlementaires des autres pays, et en produisant des rapports de recherche sur la politique étrangère (Nolan, 1985 ; Clark et Nordstrom, 2005 ; Carter et Scott, 2009).

Inversement, dans les systèmes présidentiels, l'exécutif bénéficie généralement d'une marge de manœuvre qui va bien au-delà que ce que pourrait suggérer la lecture de la constitution. Les présidents américains exploitent fréquemment leur prestige et leur accès direct aux médias pour orienter les débats publics dans une direction donnée et inciter le Congrès à leur emboiter le pas (Meernik, 1993 ; Entman, 2004). Certains présidents ont même déjoué les compétences du Congrès en utilisant leur fonction de commandant en chef des armées pour s'engager dans des conflits sans attendre une autorisation du Congrès (Auerswald et Cowhey, 1997). Plusieurs ont qualifié des traités internationaux « d'accords exécutifs » pour éviter l'obligation d'obtenir l'approbation du Sénat (Caruson et Farrar-Myer, 2007). L'administration Reagan est allée jusqu'à vendre secrètement des armes à l'Iran pour financer des groupes d'insurgés au Nicaragua sans laisser de trace officielle dans les comptes budgétaires du Congrès (Koh, 1988).

Les relations entre le Congrès et le Président évoluent en fonction du contexte historique. Au début de la guerre froide, le président américain bénéficiait d'un fort appui du Congrès. S'il faisait souvent face à des objections majeures sur des questions de politique interne, les membres du Congrès firent preuve de retenue en politique étrangère, de peur d'affaiblir la position des États-Unis face à son rival soviétique. Cette « double présidence », plus forte en politique étrangère qu'en politique interne, s'effrita progressivement avec l'opposition à la guerre du Vietnam et le scandale du Watergate. Le Congrès intervint alors plus souvent en politique étrangère et contrecarra plus régulièrement les décisions de la Maison Blanche. Les Républicains et les Démocrates osèrent plus ouvertement afficher leurs désaccords sur la politique étrangère. C'est seulement avec les attaques du 11 septembre 2001 que le Président bénéficia d'un Congrès particulièrement docile en politique étrangère, du moins jusqu'à ce que les déboires de la guerre d'Irak deviennent manifestes (Wildavsky, 1966 ; McCormick et Wittkopf, 1990 et 1992 ; Wittkopf et McCormick, 1998 ; Fleisher *et al.*, 2000 ; Sabbag, 2001 ;

Scott et Carter, 2002 ; Kassop, 2003 ; Lindsay, 2003 ; Johnson, 2005 ; Souva et Rohde, 2007 ; Busby et Monten, 2008 ; Meernik et Oldmixon, 2008 ; Carter et Scott, 2009 ; Newman et Lammert, 2011).

En raison de ces fluctuations, la politique étrangère des régimes présidentiels ne se distingue pas toujours de celle des régimes parlementaires. De façon générale, on peut s'attendre à ce que la politique étrangère des systèmes présidentiels s'inscrive dans une plus grande continuité à long terme, alors que celle des systèmes parlementaires fluctue davantage en fonction du gouvernement en place. Le passage de l'administration de George W. Bush à celle de Barack Obama ne s'est pas traduit par une rupture de politique étrangère majeure, alors que le passage de l'administration de Silvio Berlusconi à celle de Mario Monti en Italie, et celui de Gordon Brown à David Cameron au Royaume-Uni, ont entraîné des modifications importantes (Andreatta, 2008 ; Beech, 2011).

Néanmoins, si des règles formelles les opposent, les régimes présidentiels et parlementaires se rejoignent parfois en pratique. Dans les régimes présidentiels, les présidents n'ont pas formellement toutes les compétences pour agir unilatéralement, mais ils bénéficient, à certains moments, de forces politiques centrifugent. Dans les régimes parlementaires, les premiers ministres ont une plus grande marge de manœuvre, mais ils ne peuvent ignorer les préférences des parlementaires devant lesquels ils sont politiquement responsables, surtout lorsqu'ils n'en contrôlent pas une majorité absolue. C'est sans doute la raison pour laquelle plusieurs études recherchant des différences majeures dans leurs politiques étrangères arrivent à des conclusions ambiguës (Auerswald, 1999 ; Reiter et Tillman, 2002 ; Leblang et Chan, 2003).

Les parlementaires et leur préférence

Une variable qui explique davantage les variations de politique étrangère que le régime politique est l'orientation idéologique du parti au pouvoir. Les gouvernements de droite et de gauche ont tendance à privilégier des politiques étrangères assez différentes.

Des études statistiques indiquent que les gouvernements de droite, dont l'électorat est généralement moins pacifiste, sont plus fréquemment impliqués dans des conflits armés. Les gouvernements de gauche, par contre, font plus souvent l'objet d'attaques de pays étrangers et les conflits dans lesquels ils sont impliqués ont davantage tendance à dégénérer. Peut-être parce qu'ils se savent

vulnérables aux attaques, les gouvernements de gauche investissent davantage dans les dépenses militaires que leurs homologues de droite. Les dépenses militaires, qui sont une forme d'intervention étatique dans l'économie, peuvent également s'inscrire dans le cadre d'une politique de redistribution (Marra, 1985 ; Prins, 2001 ; Narizny, 2003 ; Palmer *et al.*, 2004 ; Schuster et Maier, 2006)

En matière d'aide au développement, quelques études indiquent que les gouvernements contrôlés par un parti de gauche ont tendance à donner à un plus grand nombre de pays et à offrir à chacun davantage d'aide que les gouvernements de droite (Imbeau, 1989 ; Thérien et Noël, 2000 ; Travis, 2010).

En outre, les politiques commerciales des gouvernements de gauche correspondent davantage aux prédictions du modèle classique de Heckscher-Ohlin-Samuelson. Dans les pays qui ont une main-d'œuvre abondante, les gouvernements de gauche ont tendance à favoriser la libéralisation du commerce pour attirer les investisseurs et fournir des emplois. Dans les économies qui ont un taux de capital par tête plus élevé, ils privilégient plutôt le protectionnisme pour protéger les emplois de la délocalisation (Dutt et Mitra, 2005).

Lorsque les parlementaires ne sont pas soumis à une stricte discipline de parti, les variations de leurs votes correspondent également aux prédictions du modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson. Plusieurs études statistiques démontrent que les sénateurs et représentants américains se positionnent sur les questions de politique étrangère en concordance avec les intérêts économiques des électeurs du district ou de l'État qu'ils représentent (Fordham, 1998 ; Gartzke et Wrighton, 1998 ; Conley, 1999 ; Baldwin et Magee, 2000 ; Fordham et McKeown, 2003 ; Broz, 2005 ; Broz et Hawes, 2006 ; Ladewig, 2006 ; Jeong, 2009 ; Milner et Tingley, 2011).

Sur certains enjeux de politique étrangère, toutefois, les élus américains semblent particulièrement guidés par leurs croyances et leurs valeurs personnelles. C'est le cas notamment au sujet des sanctions économiques, la politique envers Israël et le contrôle des missiles antibalistiques (Bernstein et Anthony, 1974 ; McCormick et Black, 1983 ; Hill, 1993 ; Rosenson *et al.*, 2009 ; Milner et Tingley, 2011).

Malgré cette abondance d'analyses, les motivations réelles des membres du Congrès ne sont pas facilement identifiables. D'une part, il n'y a plus souvent une concordance qu'une opposition entre leurs inclinaisons idéologiques et leurs intérêts électoraux. D'autre part, différentes coalitions plus ou moins stables et

informelles peuvent se former et influencer leurs votes, comme l'alliance traditionnelle entre les internationalistes et les libéraux ou celle, plus récente, entre les évangélistes et les partisans d'une politique étrangère agressive. Les partis politiques, aux États-Unis comme ailleurs, ne sont que des coalitions formalisées qui fédèrent plusieurs intérêts. Même lorsque leur discipline est souple, les partis demeurent des lieux centraux de marchandages entre différentes inclinaisons de politique étrangère (Avery et Forysthe, 1979 ; Cronin et Fordham, 1999 ; Rosenson *et al.*, 2009).

Cohabitations et coalitions

Tout autant que le parti politique du chef de gouvernement et de la majorité parlementaire, le contexte politique particulier dans lequel l'un et l'autre se trouvent exerce une influence déterminante. Dans les systèmes présidentiels et semi-présidentiels, il peut arriver, selon le résultat des urnes, que le chef d'État et la majorité parlementaire appartiennent à deux formations politiques différentes. C'est notamment le cas en France où le Président et le Premier ministre peuvent appartenir à deux partis différents, contraignant l'un comme l'autre (Volgy et Schwarz, 1991).

Plusieurs travaux démontrent que la cohabitation est un contexte politique particulièrement défavorable au déploiement d'une politique étrangère ambitieuse et risquée. Les gouvernements divisés favorisent généralement le maintien du *statu quo*. Ils ont statistiquement moins tendance à s'engager résolument vers une libéralisation commerciale ou à initier des conflits armés (Cowhey, 1993 ; Cohen, 1994 ; Lohmann et O'Halloran, 1994 ; Meernik, 1995 ; Milner et Rosendorff, 1997 ; Clark, 2000 ; Howell et Pevehouse, 2005).

Les systèmes fondés sur un mode de scrutin proportionnel, quant à eux, peuvent conduire à la formation de gouvernement de coalition entre plusieurs partis politiques différents. Ces coalitions sont généralement fragiles et imposent des négociations continuelles entre les partis impliqués. De petits partis, de droite ou de gauche, nationalistes ou écologistes peuvent alors en profiter pour réorienter la politique étrangère. Cependant, ces partis n'orientent pas systématiquement la politique étrangère dans une direction particulière. Les travaux qui étudient la tendance des gouvernements de coalition à recourir à la force armée aboutissent à des résultats contradictoires. Ceux qui étudient l'effet du mode de scrutin proportionnel sur la libéralisation commerciale sont tout autant contradictoires (Rogowski, 1987 ; Garrett et Lange, 1995 ; Prins et Sprecher, 1999 ; Ireland et Gartner, 2001 ; Reiter et Tillman, 2002 ; Leblang et Chan, 2003 ; Milner et Judkins, 2004 ; Palmer *et al.*, 2004 ; Li, 2005 ; Chan et Safran, 2006).

La principale tendance des gouvernements de coalition est plutôt d'adopter une politique étrangère momentanément plus extrême, dans une direction ou dans un autre. Les fluctuations de l'orientation européaniste de la Turquie ou les revirements dans les engagements de paix d'Israël, par exemple, s'expliquent en

partie par leur mode de scrutin proportionnel et les aléas de leurs coalitions (Gallhofer *et al.*, 1994 ; Kaarbo, 1996 et 2008 ; Ozkececi-Taner, 2005 ; Kaarbo et Beasley, 2008).

Cette instabilité des gouvernements de coalition peut générer des craintes sur les marchés financiers. En effet, les risques d'attaques spéculatives sont statistiquement plus prononcés dans les pays dirigés par un gouvernement de coalition que par un gouvernement majoritaire. Les marchés sont également méfiants envers les gouvernements de cohabitation qui réagissent généralement moins rapidement et résolument en cas de crise. D'un autre côté, les gouvernements fortement centralisés dont la chute peut entraîner des modifications radicales de politique ne sont pas plus rassurants. Les structures institutionnelles les moins vulnérables aux attaques spéculatives sont celles qui offrent un certain équilibre entre stabilité et flexibilité (Leblang et Bernhard, 2000 ; MacIntyre, 2001 ; Broz, 2002 ; Leblang et Satyanath, 2006).

Les États, quant à eux, ont tendance à faire davantage confiance aux régimes qui assurent une participation active du Parlement dans le processus décisionnel. Ces régimes ont une politique étrangère plus transparente puisque les débats parlementaires informent continuellement les pays étrangers sur les intentions et les capacités du gouvernement. D'un autre côté, l'élection d'un chef de gouvernement au suffrage direct peut renforcer sa crédibilité aux yeux de ses partenaires étrangers. En cas de violation d'un engagement international, un dirigeant politique risque davantage d'être politiquement sanctionné s'il est responsable devant le peuple et non simplement devant une assemblée qui lui est acquise. Au bout du compte, ce sont peut-être les régimes semi-présidentiels, avec un chef d'État élu au suffrage universel et un chef de gouvernement responsable devant le Parlement, qui représentent l'équilibre optimal (Martin, 2000 ; McGillivray et Smith, 2005).

L'État fort et l'État faible

L'une des approches institutionnalistes les plus courantes consiste à situer sur une échelle graduée les rapports de forces entre l'État et la société. Il s'agit en quelque sort de renverser la thèse néo-réaliste et d'examiner la distribution de la puissance, non pas entre les États, mais en leur sein, pour expliquer leur politique étrangère.

Déterminer la force relative de l'État

Trois indicateurs sont généralement retenus pour évaluer la puissance interne d'un État, soit la centralisation étatique, la mobilisation sociale et les réseaux politiques (Krasner, 1978 ; Katzenstein, 1977 ; Mastanduno *et al.*, 1989 ; Risse-Kappen, 1991 ; Evangelista, 1995 ; Schweller, 2006 ; Alons, 2007).

Le premier de ces indicateurs, la centralisation étatique, réfère au degré auquel le chef de gouvernement contrôle le pouvoir exécutif. Ce degré varie en fonction d'une série de facteurs institutionnels. De façon générale, les autocraties sont plus centralisées que les démocraties, les pays unitaires que les fédérations, les régimes parlementaires que les régimes présidentiels, les gouvernements majoritaires que les gouvernements de coalition, les parlements unicaméraux que les parlements bicaméraux et les systèmes bipartites que les systèmes multipartites (Lijphart, 1999).

En retenant ces critères, on peut facilement conclure que les États belges et suisses sont plus décentralisés que l'étaient l'Irak de Saddam Hussein et la Libye de Kadhafi. Cependant, la majorité des États se trouvent dans la zone grise entre ces deux extrêmes. Même dans une autocratie, le pouvoir politique peut être fragmenté. La République populaire de Chine n'est pas une démocratie libérale, mais les rivalités entre le Conseil des affaires de l'État et l'Armée populaire de libération, comme celles entre les différents clans du Comité central du Parti communiste chinois, sont bien réelles (Chan, 1979 ; Lampton, 2001 ; Ripley, 2002).

Pour ramener les différents régimes politiques à un dénominateur commun permettant de comparer leur degré de centralisation, plusieurs analystes utilisent la notion de « joueur veto » (Tsebelis, 2002). Un joueur veto est un acteur, individuel ou collectif, qui a la capacité effective de bloquer une décision donnée. Dans les monarchies constitutionnelles, même si le monarque dispose formellement d'un droit de veto sur certaines décisions, il n'a généralement pas la capacité effective de les bloquer en raison des pratiques et des normes en vigueur. Inversement, un ministre, un parlement, un parti politique et une entité fédérée peuvent tous être des joueurs veto en politique étrangère, dépendamment du contexte politique, de la structure institutionnelle et du type de décision, même s'ils n'ont pas formellement de droit de veto reconnu dans la constitution. Or, plus le nombre de joueurs veto augmente, plus la prise de décision est décentralisée et plus le maintien du *statu quo* en politique étrangère est probable

(Kaarbo, 1997). Le nombre de joueurs veto en politique commerciale, par exemple, est directement corrélé au maintien de politiques protectionniste (O'Reilly, 2005 ; Mansfield *et al.*, 2007).

Le deuxième indicateur permettant de caractériser la structure interne d'un pays est la mobilisation sociale. Celle-ci dépend de deux principaux facteurs, soit le degré de cohésion et le degré d'organisation sociale. Plus une société est cohésive et organisée, plus elle est en mesure d'exercer une forte influence sur la politique étrangère.

En France, ces deux facteurs sont relativement faibles. Même parmi les groupes qui défendent des intérêts similaires, comme les organisations patronales ou les partis de gauche, les dissensions internes sont nombreuses et fréquentes. Cette fragmentation de la société française est aux antipodes de la cohésion qui caractérise plusieurs sociétés asiatiques, valorisant davantage le consensus que le débat public. Malgré cette hétérogénéité idéologique, ou peut-être en raison de celle-ci, la mobilisation sociale sur des thèmes de politique étrangère est relativement peu organisée en France comparativement aux autres démocraties occidentales. L'hexagone est loin de connaître le même foisonnement d'ONG et de *think tanks* voués à la politique étrangère que l'on observe aux États-Unis, au Royaume-Uni ou dans les pays scandinaves. De même, les mouvements pacifistes français sont loin d'avoir l'ampleur et l'influence de ceux que l'on retrouve en Allemagne ou au Japon. Certaines associations sont particulièrement actives sur des thèmes spécifiques, comme le protectionnisme agricole, le conflit israélo-palestinien ou l'assistance humanitaire, ou encore, à des moments particuliers, comme lors de la négociation de l'Accord multilatéral sur l'investissement. Mais les groupes sociaux français se mobilisent bien davantage sur les questions de politique interne, laissant une plus grande marge de manœuvre au gouvernement français en matière de politique étrangère (Cohen, 2004 ; Anheier et Lester, 2006).

Le troisième et dernier indicateur de la puissance interne d'un État est celui qui fait le pont entre les deux précédents. Il s'agit du degré de connexion entre les forces sociales et gouvernementales. Tant les gouvernements que les sociétés ont besoin de canaux de communication et d'interactions pour assurer leur prépondérance sur la politique étrangère.

Les comités consultatifs sur la politique étrangère constituent un de ces canaux liant les gouvernements à leur société. Toute chose étant égale par ailleurs, on les retrouve davantage dans les cultures politiques qui considèrent le

lobbying comme une activité politique saine permettant au gouvernement d'être continuellement alimenté par une diversité de points de vue. Ils sont plus rares dans celles qui craignent que la défense des intérêts particuliers se fasse au détriment de l'intérêt général (Risse-Kappen, 1991).

D'autres courroies de transmission sont moins formalisées, comme la pratique des portes tournantes, c'est-à-dire le roulement de personnel entre l'université, l'industrie, les médias et la fonction publique. Lorsque les cloisons entre les différents mondes professionnels sont relativement perméables et que les parcours oscillants sont valorisés, la circulation des idées entre le gouvernement et la société est plus fluide. Inversement, lorsque les parcours professionnels sont plus linéaires et que les voies d'accès à la haute fonction publique sont restreintes à des bassins de candidats, l'administration s'isole davantage des influences sociétales (Seabrooke et Tsingou, 2009).

Dans certains cas, les acteurs publics et privés sont si étroitement associés qu'il devient difficile de les distinguer. En Russie, l'imbrication des pouvoirs politiques, médiatiques et économiques constitue une forme de corporatisme d'État. On ne sait plus très bien si les politiciens qui siègent sur les conseils d'administration d'entreprises y défendent l'intérêt public ou si la politique étrangère russe dans la région de la mer Caspienne est au service des oligarques (D'Anieri, 2002 ; Dawisha, 2011).

En combinant ces trois indicateurs, l'analyste peut déterminer si le rapport de force penche en faveur de l'État ou de la société. Peter Katzenstein (1977), Stephen Krasner (1978) et les autres pionniers de cette approche situent la France et les États-Unis aux deux extrêmes du continuum opposant les démocraties élitistes, gouvernées par le haut, à celles pluralistes, gouvernées par le bas. Les États-Unis sont considérés comme l'archétype de l'État faible, avec son système fédéral, son Congrès aux prérogatives hors du commun, sa société fortement mobilisée, sa fonction publique instable et ses réseaux politiques dominés par les acteurs privés. Inversement, parmi les démocraties, la France représente un État particulièrement fort, avec son système politique unitaire et centralisé, son président au « domaine réservé », sa fonction publique stable, ses mouvements sociaux fragmentés et ses réseaux d'élite dominés par le secteur public.

La force de l'État et sa politique étrangère

Au moins trois courants théoriques s'appuient sur cette opposition entre les États faibles et forts pour expliquer la politique étrangère. Le premier s'intéresse aux flux d'influence, descendants dans les États forts et ascendants dans les États faibles. Les États forts, par rapport à leur société, seraient davantage en mesure d'imposer leurs préférences de politique étrangère. Inversement, les États faibles seraient tributaires des forces sociales et de l'opinion publique.

Thomas Risse (1991), par exemple, compare la prise en compte de l'opinion publique dans la politique étrangère de quatre démocraties libérales envers l'Union soviétique dans les années 1980. Il note que la politique des États-Unis et de l'Allemagne, deux États jugés faibles par rapport à leur société, était en concordance avec leur opinion publique respective. Par contre, les politiques étrangères française et japonaise, deux États forts, ont pu se permettre d'être en décalage avec leur propre opinion publique.

D'autres travaux de ce même courant portent sur l'influence des entreprises sur la politique commerciale. En période de crise économique, tous les gouvernements doivent affronter de vives pressions en faveur de politiques protectionnistes. Or, les États plus forts parviennent généralement mieux à résister à cette pression et à maintenir une certaine ouverture commerciale et que les États plus faibles (Mansfield et Busch, 1995 ; Henisz et Mansfield, 2006).

Le deuxième courant théorique mobilisant les concepts d'État fort et d'État faible est celui sur la diffusion transnationale des normes. Combinant constructivisme et institutionnalisme, les auteurs qui s'inscrivent dans ce courant notent que les gouvernements des États forts sont généralement plus imperméables aux idées émergentes, promues par les acteurs transnationaux ou les organisations intergouvernementales. Ils y résistent plus longtemps que les homologues plus faibles. Par contre, une fois qu'ils les ont internalisées, ils sont davantage en mesure d'assurer leur diffusion à l'intérieur du pays (Checkel, 1999 ; Hook, 2008).

L'État soviétique des années 1980, par exemple, réduisit quelque peu son emprise à travers les réformes entreprises par Mikhaïl Gorbatchev. Cet affaiblissement favorisa la diffusion de normes libérales en Union soviétique, appelant à affaiblir encore davantage l'État. Paradoxalement, l'État perdit progressivement sa capacité à mettre en œuvre ces réformes libérales et un État russe fort survit à la dissolution de l'URSS (Evangelista, 1995).

Le troisième courant s'intéresse aux relations entre la puissance interne et externe d'un même État. L'hypothèse centrale examinée par les auteurs de ce

courant est qu'un État puissant dans le système international peut être lourdement handicapé par sa faiblesse interne. Les flux d'influence de la société vers le gouvernement favorisent la défense des particularismes aux dépens des grands projets collectifs. Si le processus de conversion de ressources en influence menace des intérêts particuliers, l'État peut être contraint d'offrir une compensation. Or, ce coût d'ajustement supplémentaire accroît la vulnérabilité de l'État aux pressions extérieures (Krasner, 1977 et 1978 ; Mastanduno *et al.*, 1989 ; Lamborn, 1991 ; Snyder, 1991 ; Rosecrance et Stein, 1993 ; Zakaria, 1998 ; Clark *et al.*, 2000 ; Schweller, 2006 ; Alons, 2007 ; Kirshner, 2012).

L'État fort français est relativement libre d'exploiter et de mobiliser ses ressources nationales pour mettre en œuvre une politique étrangère ambitieuse et interventionniste. Le modèle économique dirigiste français, favorisant quelques grands « champions nationaux », en est un exemple. En comparaison, le président Franklin D. Roosevelt, par exemple, fut incapable d'engager militairement son pays dans la Seconde Guerre mondiale avant l'attaque-surprise de Pearl Harbor, en raison des préférences isolationnistes de la population américaine. Dans une certaine mesure, la faiblesse institutionnelle de l'Union européenne contraint également ses ambitions de politique étrangère. Son poids dans les enceintes internationales est loin d'être proportionnel à la population ou à la production économique européenne (Hill, 1993).

Les analyses de la capacité d'un État à convertir ses ressources en influence à travers l'étude de variables institutionnelles font toutefois l'objet de deux principales critiques. La première est fondée sur l'analyse des jeux à deux niveaux, présentée dans un chapitre précédent. Selon cette perspective, les contraintes internes ne sont pas nécessairement transférées au niveau international. Dans le contexte d'une négociation, elles peuvent se traduire en opportunités. Une structure institutionnelle décentralisée et une forte contestation sociale permettent plus facilement à un négociateur d'imposer ses préférences à ses interlocuteurs étrangers. Dans une dynamique interactive, un négociateur peut même susciter ses contraintes internes pour accroître son rapport de force au niveau international.

La seconde critique, faite autant aux approches institutionnalises qu'à la théorie des jeux à deux niveaux, est d'ignorer les dynamiques et les préférences individuelles au sein même du gouvernement. Se limiter à la structure institutionnelle d'un pays pour expliquer son comportement de politique étrangère est une approche apolitique. C'est sous-entendre que l'identité des

dirigeants politiques ne joue aucun rôle fondamental (Gourevitch, 1978).

Or, il arrive parfois que la politique étrangère ne découle ni de contraintes sociétales ni de contraintes internationales, mais reflète les préférences réelles des dirigeants. Par exemple, l'activisme international des États-Unis dans le domaine de l'environnement au début des années 1970 est davantage le résultat des préférences de quelques individus au sein du gouvernement, plutôt des pressions internes ou externes (Hopgood, 1982). Dans ce contexte, comme les deux prochains chapitres le soulignent, les contraintes auxquels les dirigeants font face ne sont pas qu'institutionnelles ; elles sont également administratives et cognitives.

Chapitre 7

La bureaucratie

DANS LES DÉMOCRATIES MODERNES, la fonction publique est formellement subordonnée aux représentants élus. Elle doit demeurer politiquement neutre et s'assurer de la mise en œuvre des décisions du gouvernement.

En réalité, les relations entre l'administration et les dirigeants politiques ne sont pas toujours aussi claires. Alors qu'Eisenhower s'apprêtait à occuper la Maison Blanche, le président sortant Truman glissa à l'oreille de ses conseillers : « Il s'assoira juste ici et ordonnera "faites-ci", "faites ça", et rien ne se produira. Pauvre Ike. Ce sera loin d'être comme à l'armée. Il va trouver ça très frustrant » (Neustadt, 1960).

Effectivement, la fonction publique est difficilement malléable. Quelques ministères des Affaires étrangères disposent de budgets qui se calculent en centaine de millions de dollars et comptent des dizaines de milliers d'employés. Dans ces conditions, aucune réforme, qu'elle soit organisationnelle ou doctrinale, ne peut être opérée rapidement.

D'ailleurs, le temps joue en faveur de la fonction publique. Contrairement aux représentants élus, elle n'est pas constamment sous la menace d'être éjectée du pouvoir aux prochaines élections. Elle était en place avant l'arrivée des dirigeants et le demeurera à leur départ. Si une décision ne lui convient pas, une mise en œuvre lente et partielle peut compromettre son effectivité, sinon son efficacité.

Mais la principale ressource de la fonction publique est sans doute l'expertise dont elle dispose. C'est elle qui sélectionne les informations présentées aux dirigeants et qui les agence pour être intelligibles. Elle structure ainsi leurs prises de décision en exposant les problèmes sous un certain angle ou en présentant les possibilités d'action d'une certaine manière.

Bien entendu, les élus ne sont pas impuissants devant la fonction publique. Ils nomment plusieurs hauts fonctionnaires, ils adoptent les crédits budgétaires et ils déterminent les grandes orientations politiques du gouvernement (Wood et Waterman, 1991). Il arrive parfois que leur décision aille à contre-courant des recommandations de la bureaucratie. Le gouvernement japonais, par exemple, a ratifié le Protocole de Kyoto sur les changements climatiques malgré un avis

défavorable de plusieurs ministères influents (Tiberghien et Schreurs, 2007). De même, l'administration Clinton a privilégié une politique d'élargissement de l'OTAN aux pays d'Europe de l'Est malgré les oppositions soulevées par la bureaucratie (Goldgeier, 1999). Mais avant d'étudier plus en détail le rôle des chefs de gouvernement, ce chapitre se concentre plus particulièrement sur l'influence de la bureaucratie.

Le modèle organisationnel

Le modèle organisationnel en politique étrangère fut développé par Graham Allison lorsqu'il était encore doctorant à l'université d'Harvard. Il cherchait alors à expliquer les comportements américains et soviétiques lors de la Crise des missiles de Cuba de 1962. Pour y parvenir, il développa, avec l'aide d'un groupe de recherche sur la bureaucratie, trois modèles explicatifs. Il les présenta une première fois en 1969 dans un article de l'*American Political Science Review*. Puis, en 1971, il publia sa thèse sous le titre *Essense of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*, dans laquelle il détaille chacun de ces trois modèles. Ce livre devint rapidement un classique de l'APE, et même plus généralement de la science politique. Allison en publia une nouvelle version en 1999, révisée avec l'aide de Philip Zelikow et à la lumière des archives que les gouvernements américain et russe divulguèrent après la guerre froide. Cette réédition réanima les discussions théoriques sur les trois modèles explicatifs d'Allison, dont le modèle organisationnel.

Les stratégies organisationnelles

Le modèle organisationnel de Graham Allison est directement inspiré des travaux d'Herbert Simon sur la rationalité limitée et de James March sur les organisations. Il rejette l'idée que la politique étrangère est le fruit de calculs rationnels opérés par une autorité centrale. La politique étrangère y est plutôt présentée comme le produit d'une mécanique organisationnelle, similaire à celle conceptualisée par la théorie cybernétique présentée dans un chapitre précédent.

Plus particulièrement, le modèle organisationnel avance que les bureaucraties recourent à deux stratégies pour exécuter leur mandat et gérer la complexité des situations qui se présentent à elles. La première de ces stratégies est la décentralisation. La fonction publique est en fait un conglomérat composé de

multiples unités organisationnelles relativement indépendantes les unes des autres. Lorsqu'un problème survient, il est automatiquement fragmenté en petites tâches qui peuvent être exécutées par ces unités organisationnelles.

Par exemple, si un nouveau virus meurtrier déclenche une épidémie à l'étranger, le gouvernement mobilisera plusieurs ministères selon leurs compétences respectives. Chacun d'entre eux divisera ensuite les tâches à accomplir et les attribuera à différentes unités. Au sein du ministère des Affaires étrangères, une première unité sera responsable d'offrir de l'aide technique aux gouvernements étrangers, une deuxième de vérifier les informations qu'ils transmettent, une troisième d'exercer des pressions auprès de l'Organisation mondiale de la santé, une quatrième de fournir une assistance consulaire aux voyageurs, une cinquième d'imposer des restrictions sur les flux migratoires, une sixième de favoriser une coopération scientifique internationale et une septième de gérer le commerce de produits pharmaceutiques. Tous les autres ministères, de celui de la santé à celui de l'éducation en passant par la sécurité publique, diviseront eux aussi les tâches qu'ils ont à accomplir et les attribueront à de plus petites unités organisationnelles. La réaction à un problème comme celui d'une épidémie est trop complexe pour pouvoir être entièrement coordonnée par une autorité centrale.

Le modèle organisationnel postule que la deuxième stratégie de la bureaucratie pour gérer la complexité est de s'appuyer sur des procédures opérationnelles permanentes (POP). Ces POP sont des règles qui prescrivent la conduite qu'une unité organisationnelle doit suivre si une situation donnée se présente. Elles sont disponibles dans tous les domaines d'action du gouvernement, de la rédaction de discours protocolaire (Neumann, 2007) jusqu'à la riposte aux attaques terroristes (Kuperaman, 2001). Lorsqu'une unité bureaucratique doit accomplir une tâche, celle-ci est immédiatement assimilée à une situation prévue dans le répertoire des POP et la réaction prescrite est automatiquement mise en œuvre. Toute situation est interprétée et traitée comme si l'unité bureaucratique avait effectivement anticipé son éventualité. Ce mode opératoire permet de réduire le temps de réaction et de planifier à l'avance une certaine coordination.

D'un autre côté, les POP augmentent la rigidité des bureaucraties et leur résistance au changement. En dehors des moments de crises qui peuvent entraîner des bouleversements majeurs, l'inertie domine et les processus d'apprentissage sont lents. Même dans les organisations qui font preuve

d’autocritique et qui tentent de se renouveler, les POP exercent une telle contrainte sur les pratiques que les changements demeurent difficiles à opérer. Le président Franklin D. Roosevelt nota lui-même avec découragement la résilience de la bureaucratie américaine :

> « Le Département du Trésor est si colossal, si apathique et si attaché à ses routines que je le considère presque incapable de faire et d’atteindre ce que je voudrais […] Mais le Département du Trésor n’est rien comparé au Département d’État. Vous devriez essayer de modifier les modes de pensée, les politiques et les pratiques des diplomates de carrière et vous saurez alors ce qu’est un vrai problème. Mais le département du Trésor et le département d’État, mis ensemble, ne sont rien comparé à la Marine. Changer quoi que ce soit à la Marine est comme frapper un lit de plume. Vous le frappez de la droite, vous le frappez de la gauche, jusqu’à ce que vous soyez complètement épuisé, pour finalement vous apercevoir que ce foutu lit a repris exactement la même forme qu’il avait avant que vous ne le frappiez. »
>
> *(Roosevelt, cité in Allison, 1969, p. 701-702)*

Ce n’est pas surprenant que Roosevelt ait considéré que la Marine soit particulièrement résiliente. Même si les pratiques des ministères des Affaires étrangères sont elles aussi lourdement codifiées, les corps d’armée reposent encore davantage sur des POP. Les forces militaires sont des organisations hiérarchiques et disciplinées qui s’entraînent continuellement à réagir à certaines situations. Des manuels d’opération déterminent en détail leurs actions qui doivent être effectuées en fonction d’une série d’indicateurs et de différents niveaux de risque. Des scénarios préétablis fixent le nombre d’unités à déployer, le déroulement de leur mission et leur stratégie de sortie. Des points de repère quantifiables et observables, comme le nombre de morts au combat ou la destruction d’une cible particulière, permettent de graduer les ripostes et d’évaluer le succès d’une mission. Pour les forces armées, les POP sont des outils indispensables pour assurer l’efficacité de leurs opérations.

Les effets pervers des procédures opérationnelles

La persistance des POP peut entraîner des conséquences dramatiques. Des stratégies éprouvées dans un contexte particulier peuvent se révéler inefficaces dans un contexte différent. Les tactiques militaires américaines développées

durant la guerre de Corée s'avérèrent inadaptées contre la guérilla vietnamienne (Khong, 1992). De même, les procédures de renseignement mises en place durant la guerre froide n'ont pas permis au gouvernement américain de prévenir les attentats terroristes du 11 septembre (Parker et Stern, 2002 ; Zegart, 2007). Certes, les organisations réagissent à leurs échecs en développant leur porte-folio de POP. Mais puisque le contexte est toujours changeant, les POP peuvent être en décalage par rapport aux réalités du moment.

Dans certaines circonstances, les POP peuvent même contribuer aux déclenchements de conflits armés. Selon Barbara Tuchman (1962), les POP ont joué un rôle clé dans le déclenchement de la Première Guerre mondiale. L'ultimatum autrichien mena à la mobilisation russe, celle-ci conduisit à l'ultimatum allemand contre la Belgique, et celui-ci entraîna les déclarations de guerre française et britannique. Cette réaction en chaine ne pouvait pratiquement pas être enrayée en raison des POP. L'armée autrichienne rejeta l'idée d'un simple siège de Belgrade, l'armée russe celle d'une mobilisation partielle, et l'armée allemande celle d'une guerre limitée au front Est parce que l'une et l'autre n'avaient pas envisagé ces scénarios ou ne s'y étaient pas suffisamment préparées. Chacun considérait qu'une offensive rapide conférait un avantage stratégique majeur et les POP avaient été élaborées en conséquence. Comme le note Barbara Tuchman :

> « Une fois que le bouton de la mobilisation fut pressé, toute la mécanique pour appeler, équiper et transporter deux millions d'hommes se déclencha automatiquement. Les réservistes allèrent aux dépôts désignés, reçurent des uniformes, de l'équipement et des armes, constituèrent des compagnies, puis des bataillons, furent ensuite rejoints par des cavaliers, des cyclistes, de l'artillerie, des unités médicales, des wagons-cuisines, des wagons-forges et même des wagons-postaux, et se déplacèrent selon les horaires établis, des points de ralliement jusqu'aux frontières, où ils ont formé des divisions, les divisions ont formé des corps, et les corps ont formé des armées, prêtes à avancer et à combattre […] Dès que l'ordre a été donné, tout se déroula comme prévu selon des horaires suffisamment précis pour savoir combien d'essieux passeraient au-dessus d'un pont donné durant une période donnée. »
>
> *(Tuchman, 1962, p. 94-95)*

Bien entendu, les POP ne conduisent pas nécessairement à des résultats aussi

dramatiques que la Première Guerre mondiale. Au contraire, dans d'autres circonstances, elles peuvent contribuer à désamorcer les conflits. Parce qu'elles sont régulières et stables, elles envoient des signaux clairs aux autres États et augmentent la crédibilité des menaces. Ce ne sont pas les POP elles-mêmes qui sont la cause de la Première Guerre mondiale. C'est plutôt un système dans lequel les gouvernements se sont laissés gouverner par elles (Levy, 1986).

Lorsque les chefs de gouvernement sont bien conscients de la force des POP, ils peuvent forcer la bureaucratie à dévier des scénarios prévus et inciter leurs conseillers à imaginer des solutions plus créatives. C'est ce que John et Robert Kennedy ont fait lors de la Crise des missiles de Cuba. Pour éviter que la situation ne dégénère en guerre nucléaire, ils se sont assuré que la marine fasse preuve d'une flexibilité inhabituelle dans le maintien du blocus naval et que l'aviation s'abstienne de répliquer lorsqu'un de ses avions fut abattu (Allison et Zelikow, 1999).

Les décideurs qui considèrent que les problèmes auxquels ils sont confrontés nécessitent de nouvelles POP peuvent aussi créer de toutes nouvelles organisations plutôt que de tenter de réformer celles existantes. C'est en partie ce qui a motivé l'administration Bush à créer le Département de la sécurité intérieure en 2002, après que les attentats du 11 septembre 2001 aient exposé les failles des organisations existantes vouées aux renseignements (Johnson, 2005). L'administration Bush a également mis sur pied la Société pour le défi du millénaire en 2004, en raison de sa méfiance envers les procédures de l'Agence pour le développement international (Hook, 2008).

En somme, les POP ne représentent un danger qu'auprès des dirigeants politiques qui n'ont pas conscience des mécanismes qui gouvernent la bureaucratie ou sur des questions qui ne sont pas suffisamment importantes pour attirer leur attention. Le modèle organisationnel d'Allison n'a ainsi qu'une portée limitée. Il est certainement pertinent pour étudier la mise en œuvre de décisions relativement techniques, mais il l'est moins pour comprendre le processus de prise de décision sur les questions cruciales de politique étrangère. C'est sans doute la raison pour laquelle, même s'il est fréquemment évoqué, il demeure rarement utilisé en APE. Le modèle bureaucratique, développé lui aussi par Allison, a inspiré bien davantage de travaux.

Le modèle bureaucratique

Comme le modèle organisationnel, le modèle bureaucratique a été développé par Graham Allison pour expliquer les comportements américains et soviétiques lors de la Crise des missiles de Cuba (1969 et 1971). Allison s'inspira des travaux sur la bureaucratie et la politique étrangère de Richard Neustadt, Samuel Huntington, Warner Schilling et Roger Hilsman. Son modèle inspira à son tour plusieurs chercheurs, dont l'un des plus fidèles est sans doute Morton Halperin (Haplerin et Allison, 1972 ; Halperin *et al.*, 2006).

Un jeu et plusieurs joueurs

Le modèle bureaucratique conceptualise l'appareil gouvernemental comme une structure décentralisée et pluraliste au sein de laquelle plusieurs « joueurs » interagissent. Ces différents joueurs ne sont pas organisés selon une division claire et fonctionnelle du travail. Ils s'intéressent tous à plusieurs questions ; et toutes les questions intéressent plusieurs joueurs. Chacun défend sa propre perspective et ses propres intérêts. Les joueurs doivent donc négocier les uns avec les autres pour s'assurer que les actions du gouvernement reflètent leur vision et servent leurs intérêts.

Le modèle original de Graham Allison précise bien que les joueurs sont des individus en chair et en os (1969). Cette perspective ontologique a d'ailleurs permis à d'autres analystes d'intégrer les apports de la psychologie sociale au modèle bureaucratique (‘t Hart et Rosenthal, 1998 ; Ripley, 1995 ; Kaarbo et Gruenfeld, 1998 ; Kaarbo, 2008).

Néanmoins, Allison insiste sur le fait que les idées et les intérêts des individus correspondent généralement à l'unité bureaucratique à laquelle ils appartiennent. La culture organisationnelle contribue à homogénéiser les idées au sein d'une unité bureaucratique et les perspectives de carrières qu'offre la croissance d'une organisation favorisent la convergence des intérêts. Allison s'est ainsi approprié l'adage « *Where you stand depends on where you sit* ». Autrement dit, la position d'un individu (sur une question) dépend de sa localisation (sur un organigramme). C'est la raison pour laquelle les joueurs sont souvent assimilés à des unités bureaucratiques qui s'affrontent les unes aux autres (Mitchell, 1999).

Au sujet d'une question de politique étrangère donnée, les différents ministères impliqués peuvent avoir des points de vue radicalement différents. Par exemple, lorsque les États-Unis envisagèrent de supprimer les crédits agricoles offerts à l'Irak de Saddam Hussein, les tensions furent particulièrement vives au sein de l'administration Bush. Le Conseiller à la sécurité y voyait une opportunité de sanctionner Saddam Hussein, le Département d'État craignait que ce geste mine les efforts de dialogue constructif, le ministère du Trésor redoutait que l'Irak refuse de rembourser ses dettes, et le ministère de l'Agriculture souhaitait maintenir un programme qui bénéficiait aux agriculteurs américains (Holland, 1999 ; Edwards et Wayne, 2006).

Les différentes équipes du jeu bureaucratique ne sont pas nécessairement des

ministères entiers. Ce peut également être des groupes particuliers d'un même ministère. Des lignes de fracture hiérarchique peuvent opposer le personnel de terrain aux gestionnaires, qu'Allison appelle les « Indiens » et les « chefs ». Il peut aussi s'agir de divisions fonctionnelles opposant des unités qui se trouvent sur un même niveau hiérarchique. Au sein du ministère de l'agriculture japonais, par exemple, la Direction des affaires économiques est traditionnellement plus favorable à la libéralisation des marchés agricoles que les autres directions, plus sensible aux intérêts des producteurs locaux (Seizelet, 2001). Les lignes de fracture au sein d'un ministère peuvent même résulter des différents modes de recrutement, comme les diplomates français issus de l'École nationale d'administration (ENA) qui, des années après leur recrutement, suivent un parcours différent des « conseillers du cadre d'Orient » recrutés par le biais d'un concours spécifique (Lequesne et Heilbronn, 2012).

Dans ce jeu bureaucratique, le chef de gouvernement est considéré comme un joueur additionnel, *primus inter pares*, qui défend sa propre vision et ses propres intérêts. Il ne détient pas le monopole du pouvoir et s'abstient généralement de trancher arbitrairement les débats. Même, lorsqu'il est résolu à prendre seul une décision, il demeure fortement influencé par les délibérations entre les différents joueurs bureaucratiques (Smith, 1980 ; Rosati, 1981 ; Christensen et Redd, 2004).

Les interactions entre les joueurs

Le résultat du jeu bureaucratique est déterminé par plusieurs facteurs. L'un d'eux est l'ensemble des règles de procédures qu'Allison appelle « canaux d'action ». Ces règles, formelles ou informelles, déterminent quels joueurs participent à quelle décision, à quel moment et à quel titre. Elles structurent la prise de décision et peuvent avantager ou désavantager certains joueurs. Ainsi, les organisations qui sont les plus marginalisées dans le processus décisionnel ont souvent des positions idéologiques tranchées, mais s'avèrent généralement incapables de les diffuser à l'échelle de l'appareil gouvernemental en raison de canaux d'action défavorables (Drezner, 2000).

Le résultat du jeu bureaucratique est également déterminé par la distribution des ressources entre les joueurs et par leur volonté à les mobiliser. L'ampleur du budget, le niveau d'expertise, les appuis sociaux et les alliances transgouvernementales sont autant de ressources qu'un joueur peut mobiliser pour exercer une influence prépondérante.

Un joueur structurellement désavantagé peut aussi recourir à différents procédés pour accroître son influence sur le processus décisionnel. Quelques travaux, inspirés par la psychosociologie ou le constructivisme social, soulignent que la qualité de l'argumentation joue un rôle décisif dans les jeux bureaucratiques (Weldes, 1998 ; Honig, 2008). Même des joueurs mineurs et marginaux peuvent, en jouant bien leurs cartes, exercer une forte influence (Kaarbo, 1998).

Néanmoins, la décision de politique étrangère qui résulte d'un jeu bureaucratique n'est pas nécessairement celle que privilégie l'acteur qui domine les « canaux d'action », qui détient le plus de ressources ou qui est particulièrement stratégique. Il arrive fréquemment que la décision finalement adoptée ne fût privilégiée par aucun joueur en particulier. Il peut s'agir du plus petit dénominateur commun, d'une position médiane, ou du fruit d'un marchandage entre les différents joueurs impliqués. Les joueurs peuvent éventuellement se comporter comme le prédit la théorie des corbeilles évoquée dans un chapitre précédent, c'est-à-dire en associant les problèmes des uns aux solutions des autres. Ils peuvent même être incapables d'arriver à un accord et maintenir pour cette raison le *statu quo*.

Le résultat de ces interactions risque ainsi d'être sous-optimal pour l'État dans

son ensemble. Même si chaque joueur agit de façon rationnelle, leur interaction conduit à un résultat qui peut apparaître irrationnel (Gelb et Betts, 1979 ; Lebow, 1981). Par exemple, le Canada décida en 2004 d'autoriser l'exportation de médicaments génériques vers les pays en développement, sans demander l'autorisation des titulaires des brevets. Le mécanisme canadien fut élaboré conjointement par les ministères du Commerce, de la Santé, de l'Industrie et des Affaires étrangères, en collaboration avec l'Agence canadienne de développement international. Ils parvinrent ensemble à un compromis que tous les joueurs jugèrent satisfaisant. Or, ce compromis combine tellement de préoccupations contradictoires qu'il s'avéra finalement inefficace. Les compagnies pharmaceutiques menacèrent de réduire leurs investissements au Canada, la stature internationale du pays ne fut pas rehaussée et l'accès aux médicaments ne fut pas amélioré (Morin et Gold, 2010 ; Morin, 2011).

La position du ministère des Affaires étrangères

La politique étrangère n'est plus l'apanage, si elle l'a jamais été, des ministères des Affaires étrangères. Jusqu'aux années 1960, il est vrai, ils détenaient encore un quasi-monopole sur les canaux d'action relatifs à la politique étrangère. Ce n'est plus le cas aujourd'hui.

Les ministères des Affaires étrangères font maintenant face à une concurrence accrue dans leur domaine de prédilection. Toutes les principales agences gouvernementales des États modernes mènent aujourd'hui des activités internationales, sans toujours transiger ou être accompagnées par le ministère des Affaires étrangères. En plus des ministères consacrés à la défense et au commerce extérieur, qui ont toujours été associés à la politique étrangère, les ministères responsables de l'éducation, de la santé, et de la culture, entre autres, ont développé leur propre service des relations internationales. Certains déploient même des agents à l'étranger et participent directement aux négociations internationales. Lorsque cette activité internationale est institutionnalisée au travers des organisations intergouvernementales, les ministères des Affaires étrangères peuvent encore exercer une autorité de coordination. Mais une part non négligeable de l'activité internationale des ministères sectoriels est plus informelle, s'opère à travers les réseaux transgouvernementaux et échappe d'autant plus aux canaux d'action des ministères des Affaires étrangères (Hopkins, 1976 ; Smouts, 1999 ; Devin,

2002).

La concurrence vient également des chefs de gouvernement eux-mêmes. Leur agenda est maintenant ponctué de fréquentes rencontres au sommet. En plus des rencontres régulières des différents groupes et coalitions, comme le G-20, l'OTAN, la Francophonie et l'APEC, les rencontres annuelles bilatérales se multiplient, comme celles entre l'Espagne et la France ou entre l'Allemagne et Israël (Dunn, 1996 ; Krotz, 2010). Quant aux sommets multilatéraux conviés par les Nations unies, ils sont de plus en plus courus par les chefs de gouvernement. Alors qu'Indira Gandhi était la seule chef de gouvernement présente au Sommet de Stockholm sur l'Environnement humain de 1972, près d'une centaine de chefs de gouvernement ont participé au Sommet de Johannesburg sur le Développement durable de 2002. Or, la préparation de ces sommets est généralement menée par des représentants directs des chefs de gouvernement, appelés sherpas, qui court-circuitent les canaux d'action de la hiérarchie diplomatique traditionnelle.

Face à cette concurrence accrue, les ministères des Affaires étrangères ne disposent pas de ressources qui leur assurent le haut du pavé. Ils n'ont pas de budgets aussi importants que les ministères de la Défense, leurs actions sont généralement moins visibles que celles des ministères de l'Industrie, et ils ne bénéficient pas de l'appui de groupes sociaux influents comme ce peut être le cas des ministères de l'Agriculture.

À l'ère de la communication instantanée, les canaux diplomatiques traditionnels sont même parfois critiqués pour leur lenteur, leur coût, leur formalisme, et leur carence d'expertise technique. Zbigniew Brzezinski, conseiller à la sécurité nationale sous le président Jimmy Carter, déclara que si les ministères des Affaires étrangères et les ambassades « n'existaient pas déjà, il ne serait certainement pas nécessaire de les inventer » (Hamilton et Langhorne, 1995, p. 232). Si Brzezinski n'exprima qu'une boutade, un rapport commandé par le Chancelier de l'Échiquier britannique en 1976 recommanda sérieusement de démanteler le service extérieur (Wallace, 1978). Les recommandations du rapport ne furent jamais adoptées, mais cet exemple radical illustre néanmoins la méfiance des différentes branches de l'administration publique envers le ministère des « Affaires étranges ».

Les critiques du modèle bureaucratique

Le modèle bureaucratique d'Allison a nourri un débat qui perdure depuis quarante ans. Le nombre de publications qui se fondent sur le modèle bureaucratique pour expliquer la politique étrangère rivalise avec le nombre d'études qui critiquent les postulats de ce même modèle (Krasner, 1971 ; Art, 1973 ; Perlmutter, 1974 ; Wagner, 1974 ; Freedman, 1976 ; Caldwell, 1977 ; Steiner, 1977 ; Smith, 1980 ; Bendor et Hammond, 1992 ; Welch, 1992 et 1998 ; Rhodes, 1994 ; Michaud, 1996).

Trois principales critiques ont été formulées à l'encontre du modèle bureaucratique. La première concerne sa difficile opérationnalisation. Le modèle serait trop complexe, ambigu et imprécis pour pouvoir établir des relations de causalité stables et générer des prédictions. Il ne définit pas clairement quels sont les joueurs impliqués, quelles sont leurs préférences, et comment le résultat final est obtenu. Il se contente d'énumérer une série de facteurs et de fournir une trame narrative pour expliquer, *a posteriori*, une décision.

La deuxième critique concerne les décalages entre les postulats du modèle et les réalités empiriques. En se limitant aux joueurs bureaucratiques, le modèle ignore l'influence des parlements, les pressions des groupes d'intérêts et les contraintes du système international. Plus encore, il sous-estime l'ascendance du chef de gouvernement. Sur les questions cruciales et lors des épisodes de crise, un chef de gouvernement peut généralement imposer ses préférences et couper court aux tractations bureaucratiques. Le modèle bureaucratique n'est, par conséquent, pertinent que sur un nombre limité de questions, qui ne sont ni suffisamment routinières pour être gouvernées par des POP, ni suffisamment importantes pour appeler une intervention directe du chef de gouvernement. Il est également inadapté pour l'étude des systèmes politiques centralisés qui favorisent le rôle du chef de gouvernement. Bien qu'il ait été mobilisé pour étudier la politique étrangère de différents pays, dont le Canada (Michaud, 2002), la Chine (Chan, 1979) et l'URSS (Valenta, 1979), on peut supposer que ces pays sont généralement moins sujets aux rivalités bureaucratiques que peuvent l'être les États-Unis.

La troisième critique, portée principalement par Stephen Krasner (1971), est de nature normative. Krasner craint que le modèle bureaucratique décharge les représentants élus de leurs responsabilités. Lorsqu'une erreur est commise, un chef de gouvernement pourrait s'appuyer sur la légitimité de ce modèle théorique pour blâmer la bureaucratie. Sous cette perspective, le modèle bureaucratique représenterait un danger pour la démocratie. À cet égard

toutefois, l’antithèse des jeux bureaucratiques, la pensée groupale, n’est guère plus rassurante comme le montre la prochaine partie.

Les dynamiques de groupe

Les décisions de politique étrangère importantes sont souvent délibérées au sein de petits groupes de hauts responsables politiques. Certains groupes sont formellement institutionnalisés, comme, en République populaire de Chine, le Comité permanent du bureau politique du Parti communiste, ou au Canada, le Comité du Cabinet chargé des Affaires étrangères et de la Défense. D'autres sont plus informels, comme le Groupe du mardi midi qui réunissait à la Maison Blanche quelques personnes de confiance autour du président Jonhson pour discuter de la guerre du Vietnam. D'autres encore ne sont que ponctuels, établis lors des moments de crise, comme l'ExComm qui conseilla le président Kennedy durant la Crise des missiles de Cuba (Haney, 1997 ; Beasley *et al.*, 2001 ; Hermann *et al.*, 2001).

Trois raisons principales expliquent que les chefs de gouvernement s'appuient fréquemment sur une délibération en groupe pour prendre une décision. D'abord, sur le plan socio-psychologique, c'est une façon de réduire le stress de la pression décisionnelle qui reposerait autrement sur les épaules d'une seule personne. Ensuite, sur le plan administratif, c'est une méthode qui peut éventuellement permettre aux différentes idées de se confronter et aux différents points de vue d'être pris en compte. Enfin, sur le plan politique, une décision prise en groupe renforce sa légitimité, tant auprès de l'administration chargée de la mettre en œuvre qu'auprès du public en général.

Cette pratique de prise de décision invite les analystes de la politique étrangère à développer des théories particulièrement adaptées aux dynamiques de groupe. En effet, il est bien connu que les dynamiques de groupe modifient le comportement de leurs membres. Ceux-ci ajustent leurs attentes et leurs discours en fonction des interactions et de leur perception du groupe. Or, jusqu'à présent, une seule théorie de politique étrangère a véritablement relevé ce défi : celle de la pensée groupale. Il s'agit d'une théorie qui reçu un écho favorable bien au-delà de l'APE et qui semble empiriquement bien démontrée.

La théorie de la pensée groupale

Le psychologue Irving Janis a identifié une dynamique de groupe particulière, qu'il a baptisée « pensée groupale » (1972). Il s'agit d'un syndrome qui se

produit lorsque la pression en faveur du consensus prime sur les objectifs du groupe. Les membres deviennent si obsédés par leur propre cohésion qu'ils répriment leurs divergences. Leurs capacités à analyser des événements et à formuler des jugements moraux s'en trouvent alors substantiellement affaiblies.

Janis a observé le phénomène de la pensée groupale bien avant de travailler sur la politique étrangère, alors qu'il observait des groupes d'entraide de fumeurs souhaitant abandonner leurs habitudes. Il notait alors que la pression en faveur de la cohésion peut entrer en conflit avec l'objectif du groupe :

> « À la deuxième réunion d'un groupe de fumeurs, comptant une douzaine d'Américains de classe moyenne, hommes et femmes, deux des membres les plus dominants affirmèrent que fumer est une dépendance presque incurable. La majorité des membres acquiescèrent et conclurent qu'on ne peut s'attendre à ce qu'un fumeur cesse drastiquement. Un homme d'affaires d'âge moyen s'opposa à ce consensus et affirma que par sa seule volonté, il avait réussi à arrêter de fumer depuis qu'il a joint le groupe d'entraide et que tous les autres peuvent en faire autant. Cette déclaration fut suivie d'une discussion tendue qui se poursuivit dans les corridors, après que la rencontre formelle ait été ajournée. La majorité s'était ralliée contre celui qui défiait le consensus. Puis, au début de la réunion suivante, le fumeur déviant annonça qu'il avait pris une décision importante : "Lorsque j'ai joint le groupe, dit-il, j'ai accepté de suivre les deux principales règles exigées par la clinique – faire un effort pour arrêter de fumer et participer à toutes les réunions. Mais l'expérience de ce groupe m'a appris qu'il n'est possible de suivre qu'une de ces règles. On ne peut les suivre toutes les deux. J'ai donc décidé que je continuerai de participer à chaque réunion, mais j'ai recommencé à fumer deux paquets par jour et je ne ferai aucun effort pour arrêter de fumer jusqu'à la dernière réunion". Il fut alors applaudi chaudement et réintégré dans le groupe. »
>
> *(Janis, reproduit in Hudson, 1997, p. 68-69)*

Janis fut ensuite frappé de constater à quel point ses observations sur la pensée groupale semblaient bien refléter la description que l'historien Arthur Schlesinger fit du processus décisionnel qui mena au fiasco de la Baie des Cochons. En 1961, l'administration Kennedy décida d'envoyer un millier d'exilés cubains renverser le régime de Fidel Castro. Kennedy et son équipe venaient alors tout juste d'arriver à la Maison Blanche et n'avaient pas encore

établi clairement des procédures de prise de décision. La pression était néanmoins forte puisque, en pleine guerre froide, plusieurs craignaient que le nouveau président, jeune et démocrate, n'ait pas la fermeté et l'assurance de son prédécesseur, le général Eisenhower. Le débarquement de la Baie des Cochons fut d'ailleurs planifié sous la présidence d'Eiseihower, ce qui contribua à rassurer la nouvelle administration. Lorsque le plan fut présenté à Kennedy, aucun conseiller n'osa exprimer ses réserves, même ceux qui nourrissaient secrètement des doutes. L'opération souffrait pourtant de graves lacunes. Elle était fondée sur une nette sous-estimation des forces castristes et sur une surestimation de l'effet de surprise qui devait être créée. Le résultat fut lamentable : non seulement les exilés furent rapidement capturés, mais cette tentative d'invasion ratée renforça l'emprise du régime de Castro et contribua à le rapprocher de l'Union soviétique (Janis, 1972 ; Janis et Mann, 1976).

Un certain nombre de facteurs peuvent contribuer à former une pensée groupale. Parmi ceux-ci, on peut relever un niveau de stress élevé, une forte homogénéité socioculturelle, un chef effacé ou dominant, un sentiment d'isolement, une surestimation des capacités du groupe, un mode de prise de décision incertain, une concentration des sources d'information et une faible estime de soi. Plusieurs de ces facteurs étaient bien présents lorsque Kennedy approuva le débarquement de la Baie des Cochons (‘t Hart, 1990 ; Schafer et Crichlow, 1996).

La pensée groupale elle-même se reconnaît par un ensemble de symptômes. Les plus importants sont l'illusion d'unanimité et d'invulnérabilité, la répression des opinions divergentes, la justification systématique des erreurs passées, la conviction d'une supériorité morale et la tendance à stéréotyper les acteurs qui n'appartiennent pas au groupe. Lorsque plusieurs de ces symptômes sont rassemblés, des éléments d'information cruciaux risquent d'être ignorés et les décisions prises par le groupe risquent d'être défaillantes.

Outre le débarquement de la Baie des Cochons, la pensée groupale peut aussi contribuer à expliquer l'aval français et britannique donné à l'Allemagne nazie pour l'annexion des Sudètes (Walker et Watson, 1989 ; Ahlstrom et Wang, 2009) ou la décision de l'administration de George W. Bush d'envahir l'Irak en 2003 (Haney, 2005 ; Badie, 2010). De façon générale, il semble que les groupes aient tendance à prôner des politiques étrangères plus extrêmes que si les participants avaient été interrogés individuellement et qu'une moyenne en avait été tirée (Hermann et Hermann, 1989).

L’approche pathologique d’Irving Janis et de ses successeurs les a naturellement conduits à formuler une série de prescriptions permettant de réduire les risques de pensée groupale. Parmi celles-ci, on peut relever l’abstention du chef à exprimer ses préférences dès le départ, la présentation structurée des différentes interprétations possibles des données, et la nomination d’un avocat du diable chargé de critiquer les idées des autres membres (George, 1972 ; George et Stern, 2002).

Il semble que le président Kennedy ait tiré des leçons similaires de l’invasion ratée de la Baie des cochons. Du moins, l’année suivante, lors de la Crise des missiles de Cuba, il insista pour que des individus aux points de vue différents siègent sur l’ExComm ; il tarda à leur communiquer son propre point de vue et il chargea son frère Robert d’identifier systématiquement toutes les options possibles. La Crise des missiles de Cuba est généralement présentée comme une situation où le risque de pensée groupale fut élevé, mais habilement évité (Herek *et al.*, 1987 et 1989 ; Haney, 1994).

Établir le phénomène

La théorie de la pensée groupale n’est toutefois pas exempte de critiques, principalement d’ordre méthodologique. Dans plusieurs études, le lien de causalité entre la dynamique de groupe et le résultat de politique étrangère relève davantage de la supposition que de la démonstration. À l’exception de Kennedy qui enregistra les délibérations de l’ExComm à l’insu de ses membres, la majorité des délibérations en groupe demeurent secrètes. Il n’existe ni enregistrements, ni compte rendu, ni archives librement accessibles aux chercheurs. Cette difficulté d’accès aux données empêche de retracer en détail les processus causaux et rend les études de cas particulièrement vulnérables aux interprétations multiples. Certains, par exemple, contestent les interprétations de Janis et considèrent que le processus menant au débarquement de la Baie des cochons ne relève pas de la pensée groupale (Stern, 1997) ou que la Crise des missiles en est un cas avéré (Welch, 1989). Les travaux sur la pensée groupale sont ainsi accusés de biais de sélection : Janis aurait d’abord identifié un échec de politique étrangère et se serait ensuite efforcé de trouver des symptômes de pensée groupale.

Plusieurs stratégies méthodologiques permettent de riposter partiellement à ces critiques. En l’absence de sources premières sur les délibérations en groupe,

certains chercheurs recourent à l'analyse de contenu pour décortiquer systématiquement les déclarations publiques des décideurs et évaluer leur perception du groupe auquel ils appartiennent (Tetlock, 1979). D'autres préfèrent l'environnement contrôlé du laboratoire pour vérifier si les groupes homogènes parviennent mieux à résoudre des problèmes complexes que les groupes hétérogènes (Flowers, 1977).

Une autre stratégie méthodologique est l'étude comparative de plusieurs cas contre-vérifiés par au moins deux encodeurs différents (Herek *et al.*, 1989). Cette méthode consiste à demander à plusieurs encodeurs de se pencher sur une série de cas historiques à partir de diverses sources écrites et à l'aide d'indicateurs précis. Pour chaque cas, ils doivent déterminer si des symptômes de pensée groupale sont apparents et s'ils considèrent que la décision adoptée était judicieuse. Les chercheurs ne retiennent ensuite que les cas historiques pour lesquels les différents encodeurs sont parvenus aux mêmes conclusions. En utilisant cette méthode pour 31 cas historiques, Mark Schafer et Scott Crichlow suggèrent que ce n'est pas le niveau de stress élevé qui conduit directement à des décisions de politique étrangère déficientes, mais bien la pensée groupale tel que définie par Janis (Schafer et Crichlow, 2002).

Le style de gestion du chef de gouvernement joue donc un rôle fondamental (Schafer, 1999). La pensée groupale résulte moins d'impondérables contextuels, comme les situations de crises ou le manque d'information, que des indications que le chef de gouvernement donne à ses conseillers, de l'ambiance qu'il réussit à créer et de la façon dont il organise le processus de prise de décision. En fait, comme la prochaine partie le souligne, le style de gestion du chef de gouvernement est bien plus déterminant que les probabilités de pensée groupale.

Les styles de gestion

Le processus de prise de décision en politique étrangère varie en fonction du style de gestion des dirigeants, c'est-à-dire de la façon dont ils gèrent les informations et les personnes qui les entourent. Les dirigeants privilégient des styles de gestion particulièrement différents les uns des autres. Au Royaume-Uni, Margaret Thatcher s'appuyait principalement sur la petite équipe de son propre bureau alors que son successeur immédiat, John Major, faisait davantage confiance à ses ministres et à la fonction publique (Kaarbo, 1997). En Union soviétique, Nikita Khrouchtchev privilégiait un style autoritaire et centralisé alors que Léonid Brejnev cherchait plutôt à dégager un consensus au sein du Politburo (Stewart *et al.*, 1989). Ces variations ne dépendent ni du régime politique ni du type de problème à résoudre, mais des préférences et des capacités des dirigeants politiques.

Ces différents styles de gestion influent sur le processus de prise de décision et, ultimement, sur la politique étrangère elle-même (Kaarbo et Hermann, 1998). Par exemple, si Major avait été Premier ministre à la place de Thatcher, il n'aurait sans doute pas eu la détermination nécessaire pour s'engager dans la guerre des Malouines malgré l'objection de plusieurs ministres (Kaarbo, 1997). De même, si Khrouchtchev avait été Secrétaire général à la place de Brejnev, il n'aurait peut-être pas changé de position à propos de l'aide militaire offerte à l'Égypte en fonction des préférences du Politburo (Stewart *et al.*, 1989).

La recherche sur les styles de gestion en politique étrangère se décompose en deux branches complémentaires. La première se penche sur les différentes variables qui permettent de distinguer les styles de gestion et de dégager des idéaux types. La seconde, plus normative que descriptive, vise à identifier les styles de gestion les plus adaptés pour la prise de décision en politique étrangère.

Définir les styles de gestion

Aux fins d'analyse, le style de gestion d'un dirigeant peut être décomposé en quatre principales variables. La première concerne l'étendue du cercle de conseillers consultés avant de prendre une décision. Certains dirigeants s'entourent d'une garde rapprochée, constituée de fidèles alliés en qui ils ont une confiance indéfectible. Cette garde rapprochée peut alors exercer un filtre entre

le dirigeant et le reste de l'appareil gouvernemental. D'autres préfèrent, au contraire, étendre leur cercle de conseillers pour avoir un accès plus direct aux informations de première main et aux experts qui se trouvent sur le terrain (Link et Kegley, 1993).

La deuxième variable qui compose le style de gestion est la structure d'interaction entre les conseillers. Une classification classique, développée par Richard Johnson (1974) et Alexander George (1980), distingue les structures formelles, collégiales, et compétitives. Les structures formelles visent à produire des solutions aussi rationnelles et efficaces que possible par l'emploi de règles de procédures claires et hiérarchiques. Les structures collégiales sont plutôt fondées sur le travail en équipe et guidées par des règles souples et informelles qui facilitent l'atteinte de consensus. Les structures compétitives, quant à elles, favorisent la confrontation entre les différents conseillers qui doivent s'affronter pour exercer une influence prédominante. Aux États-Unis, on reconnaît généralement que Ronald Reagan privilégiait une structure formelle, Bill Clinton une structure collégiale et Franklin Roosevelt une structure compétitive (Haney, 1997).

La troisième variable est le degré de centralisation du processus de prise de décision. Indépendamment du nombre de conseillers consultés et de la structure de leurs interactions, le chef d'État peut se réserver la décision finale ou la déléguer à un groupe. Un mode de prise de décision décentralisée dans une structure compétitive, par exemple, laissera une grande place aux rivalités bureaucratiques. La politique étrangère reflétera la distribution du pouvoir entre les différents joueurs impliqués. Mais si, dans une même structure compétitive, le dirigeant privilégie plutôt un mode centralisé, il laissera d'abord ses conseillers s'affronter, pour qu'il jaillisse de leur confrontation un maximum d'informations et d'idées et il tranchera ensuite en fonction de ses propres préférences et perceptions, sans nécessairement pencher en faveur du conseiller qui contrôle le plus de ressources (Rosati, 1981 ; Herman et Preston, 1994 ; Kaarbo, 1997 ; Hermann *et al.*, 2001 ; Beasley *et al.*, 2001 ; George et Stern, 2002 ; Mitchell, 2005 ; Garrison, 2007).

La quatrième et dernière variable constitutive du style de gestion est l'habileté interpersonnelle du dirigeant. S'il est éloquent et charismatique, il peut parvenir à convaincre ses propres conseillers et à donner une impulsion commune à l'ensemble de son équipe. Il peut également recourir à diverses stratégies manipulatrices pour modifier la dynamique de groupe. Il peut, par exemple,

formuler de nouvelles propositions pour diviser la majorité, modifier l'ordre du jour d'une réunion pour qu'une première décision en structure stratégiquement une deuxième, ou encore associer deux thématiques pour créer de nouvelles coalitions au sein même de son administration (Maoz, 1990).

Le style de gestion le plus approprié

En retenant une ou plusieurs de ces variables, quelques travaux tentent de dégager un style de gestion qui serait plus adéquat pour la prise de décision en politique étrangère. La majorité de ces travaux concluent qu'il est généralement préférable d'éviter les extrêmes : le groupe décisionnel doit n'être ni trop limité ni trop étendu ; les participants doivent pouvoir représenter différents points de vue, mais partager des valeurs communes ; et la prise de décision doit se trouver à mi-chemin entre l'autoritarisme centralisé et le pluralisme éclaté. Les extrêmes, dans une direction ou dans une autre, handicapent les capacités d'analyse, d'adaptation et d'apprentissage (George, 1972 ; Destler, 1977 ; Myers, 1998 ; Kowert, 2002)

Un excès d'informalité et un excès de formalité peuvent conduire à des erreurs similaires. Aux États-Unis, par exemple, le président Lyndon B. Johnson privilégiait un style particulièrement informel. Le Groupe du mardi midi qu'il établit pour discuter de politique étrangère ne rassemblait pas toujours les mêmes conseillers, n'avait pas d'ordre du jour établi à l'avance, et n'était pas structuré en fonction d'une prise de décision. Cette informalité aurait constitué un obstacle à la prise en compte de tous les éléments d'information et aurait contribué aux erreurs du président Johnson, qui s'est enfoncé dans la guerre du Vietnam, sans véritablement prévoir un plan de retrait (Burke et Greenstein, 1989 ; Preston et 't Hart, 1999).

Le président George W. Bush employa à la Maison Blanche un style aussi formel que celui des conseils d'administration des grandes sociétés, combiné à une importante délégation à la garde rapprochée et relativement homogène du Président. Cette structure rigide et hermétique de prise de décision empêcha une véritable confrontation des idées et une remise en question des présupposés admis par le Président. Ce formalisme contribua aux erreurs d'analyse de l'administration Bush, qui s'est engagée en Irak sans suffisamment réfléchir à la situation sécuritaire qui prévaudrait en Irak après la chute de Saddam Hussein. L'informalisme de Johnson et le formalisme de Bush ont ainsi contribué à des

échecs similaires, au Vietnam pour l'un et en Irak pour l'autre (David, 2004 ; Burke, 2005 ; Haney, 2005 ; Mitchell, 2005 ; Rudalevige, 2005 ; Mitchell et Massoud, 2009 ; Badie, 2010).

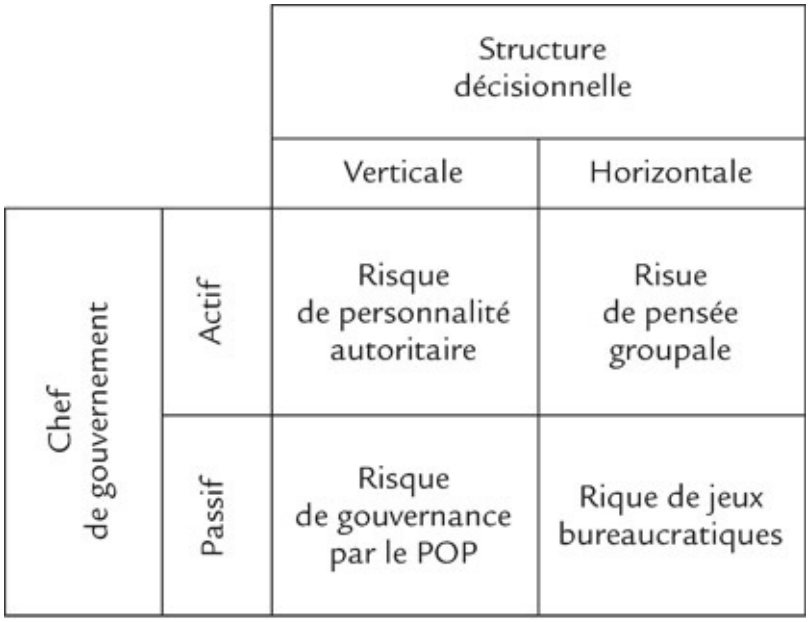

Figure 9. Risques associés aux styles de gestion

Cela dit, certains styles de gestion peuvent engendrer des déficiences spécifiques (Hermann *et al.*, 2001). Une structure d'interaction formelle combinée à une forte décentralisation dans la prise de décision peut favoriser une gouvernance par les POP, comme celle conceptualisée par le modèle organisationnel de Graham Allison. C'est un mode décisionnel qui permet des réactions rapides et efficaces sur des questions routinières, mais qui peut s'avérer catastrophique dans les situations de crise. Une structure compétitive et décentralisée, quant à elle, risque de favoriser les rivalités bureaucratiques. Une concurrence peut être salutaire pour que différents points de vue soient exprimés, mais comme mode de prise de décision, elle peut conduire des politiques incohérentes. Enfin, une structure collégiale et décentralisée est particulièrement vulnérable au syndrome de la pensée groupale identifié par Irving Janis. Le chef d'État doit alors recourir à différentes stratégies de gestion de groupe, comme l'a fait Kennedy lors de la Crise des missiles de Cuba, pour éviter les pièges de la pensée groupale.

Si certains styles de gestion sont contre-indiqués, aucun n'est optimal pour

toutes les situations et pour tous les dirigeants. Le style de gestion retenu doit d'abord correspondre aux capacités cognitives du dirigeant, à son niveau d'expérience et de connaissance, à son endurance au stress et à son besoin de contrôle. Des dirigeants différents et des situations différentes appellent des styles de gestion différents (Preston et 't Hart, 1999 ; Preston, 1997 et 2001 ; Kowert, 2002 ; Mitchell, 2010).

Par exemple, alors que le Premier ministre indien Jawaharlal Nehru cherchait à forger des consensus entre ses conseillers, sa fille et successeur, Indira Gandhi, adopta un style de gestion plus centralisé et autoritaire. Ces différents styles correspondaient bien à leur personnalité respective, le premier ayant tendance à chercher l'approbation de son entourage alors que la deuxième, plus méfiante, ayant tendance à percevoir le monde de manière conflictuelle. Le style de l'un n'aurait pas convenu à l'autre. Ces différences de personnalité et de style se reflétèrent ultimement dans leur politique étrangère respective. Nehru tenta d'apaiser les tensions avec la Chine et de se soustraire aux conflits de la guerre froide, alors que la politique étrangère Gandhi fut résolument plus agressive (Steinberg, 2005 ; Pavri, 2002).

Le prochain chapitre porte justement sur cette relation entre la personnalité du dirigeant et la politique étrangère. Le style de gestion est certainement une variable intermédiaire cruciale, puisqu'elle peut faire fluctuer l'influence relative de la bureaucratie et des conseillés. Mais dans plusieurs situations, notamment dans les régimes autoritaires ou lors des moments de crise qui centralisent le processus décisionnel, une relation plus directe peut être établie entre la personnalité du chef de gouvernement ou du chef d'État et leurs décisions de politique étrangère.

Chapitre 8

Le décideur

L'INDIVIDU DEMEURE UNE UNITÉ D'ANALYSE CONTROVERSÉE en relations internationales. Jusqu'aux années 1950, plusieurs internationalistes centraient encore leurs analyses sur les « grands hommes » de l'Histoire, comme Pierre le Grand, Napoléon, Bolívar, Bismarck ou Churchill. Ils étaient présentés comme des personnalités exceptionnelles et indépendantes, dont les actions ont davantage marqué l'Histoire que le contexte historique les a forgés. Leur force de caractère, leur génie stratégique et leur charisme étaient même parfois considérés comme des attributs fondant la puissance de leur État respectif, au même titre que les capacités militaires et les ressources naturelles (Morgenthau, 2005 [1948]).

Puis, avec la révolution béhavioraliste des années 1960, les internationalistes abandonnèrent l'étude des « grands hommes ». Kenneth Waltz, le premier, reconnut que les chefs d'État jouent parfois un rôle déterminant, mais jugea qu'ils sont trop complexes et idiosyncrasiques pour être analysés de façon systématique (1959). Selon Waltz et ses héritiers intellectuels, les variables structurelles permettent plus facilement d'identifier des lois généralisables. C'est d'ailleurs l'approche théorique qui a été privilégiée durant toute la guerre froide : les tensions entre les États-Unis et l'Union soviétique furent davantage analysées à travers le prisme impersonnel de la bipolarité qu'à travers la personnalité des dirigeants américains et soviétiques.

Bien des dirigeants, par contre, n'ont jamais cessé de croire qu'ils sont les moteurs des relations internationales. Non seulement certains ont l'impression d'être en plein contrôle de leur politique étrangère, mais plusieurs personnalisent leurs relations avec les États étrangers. Les couples Reagan-Thatcher et Mitterrand-Kohl ont autant marqué les médias que les protagonistes eux-mêmes. C'est ce que Henry Kissinger reconnut, lorsqu'il devint conseiller du président Nixon : « En tant que professeur, j'avais tendance à considérer que l'Histoire est animée par des forces impersonnelles ; mais quand vous la voyez en pratique,

vous constatez que les personnalités font une différence » (cité *in* Byman et Pollack, 2001).

Depuis quelques années, l'individu réintègre progressivement sa place dans l'analyse des relations internationales. Plusieurs internationalistes reconnaissent maintenant qu'ignorer complètement le rôle des individus est aussi réducteur que percevoir la politique étrangère comme la projection d'une seule personnalité (Byman et Pollack, 2001 ; Post *et al.*, 2003). Parallèlement, ils commencent à s'intéresser à d'autres décideurs que les seuls chefs d'État et de gouvernement. Les généraux, les parlementaires, les commissaires, les conseillers et les ministres sont eux aussi de plus en plus analysés à travers leur individualité (Smith, 2003 ; Crichlow, 2005).

Certes, les individus ne sont pas toujours déterminants. Leur influence varie en fonction des circonstances particulières (Hermann, 1976). Au moins trois principaux facteurs peuvent accentuer ou atténuer leur rôle. Le premier est leur capacité institutionnelle et politique d'agir sur la politique étrangère. Comme les chapitres précédents l'ont souligné, le degré de concentration de l'autorité varie significativement d'un État à l'autre. À certains égards, le président de Gaulle bénéficiait d'une marge de manœuvre plus grande que celle dont disposait le président chinois Hu Jintao. On peut dès lors supposer que de Gaulle ait davantage marqué la politique étrangère française que Hu Jintao la politique étrangère chinoise (Hermann et Hermann, 1989 ; McGillivray et Smith, 2004).

Le second facteur est la volonté des individus eux-mêmes d'exercer une forte influence sur la politique étrangère. Ils ont tous des intérêts, des motivations et des styles de leadership qui leur sont propres. Le général Francisco Franco, par exemple, préférait déléguer l'essentiel de la politique étrangère espagnole à ses subalternes, à condition qu'ils n'entreprennent aucune action déstabilisante. Le général Murtala Mohammed, par contre, était particulièrement intéressé par les relations internationales et était déterminé à entreprendre un virage majeur dans la politique étrangère du Nigéria (Beasley *et al.*, 2001).

Le troisième facteur est l'opportunité politique offerte aux décideurs pour orienter la politique étrangère. Les crises, en particulier, concentrent le pouvoir décisionnel autour des chefs d'État et leur permettent d'imprégner leurs personnalités sur la politique étrangère. Ce sont des situations incertaines et ambiguës, qui leur donnent l'occasion de trancher, dans une direction ou une autre. Qu'il s'agisse d'attaques terroristes, de catastrophes naturelles ou de récessions, les crises offrent l'opportunité aux décideurs d'exercer une influence

accrue sur la politique étrangère (Holsti, 1979 ; Brecher et Wilkenfeld, 1982 ; Stern, 2003 ; Balzacq, 2004).

Si les circonstances qui amplifient l'influence des décideurs sont relativement bien connues, les analystes ne s'entendent toujours pas sur les outils théoriques et méthodologiques qui permettent de comprendre dans quelle direction ils orientent la politique étrangère lorsqu'ils en ont la capacité, la volonté et l'opportunité. Comme ce chapitre l'expose, certains chercheurs tentent de dégager de grandes tendances dans la façon dont les décideurs, de manière générale, perçoivent et interprètent leur environnement. D'autres, au contraire, se concentrent sur les caractéristiques cognitives et affectives propres à un individu en particulier.

Les perceptions

Dans les années 1960, Richard Snyder (1962) et le couple Harold et Margaret Sprout (1969) insistaient déjà sur l'importance des perceptions en politique étrangère. Ils soulignèrent à grands traits que si les analystes veulent pleinement comprendre les décisions de politique étrangère, il leur faut reconstruire le monde tel que les décideurs politiques l'ont perçu, et non comme il est réellement ou comme les analystes l'imaginent (Gold, 1978).

En effet, il existe toujours un décalage entre le monde réel et le monde perçu. L'environnement ne peut être assimilé par un être humain qu'en omettant certains éléments, en palliant les données inconnues par des suppositions et en restructurant des informations éparses pour leur donner un sens. Or, les dirigeants politiques réagissent à cette vision biaisée de la réalité, et non à la réalité elle-même. Si les analystes ignorent ces biais, ce sont leurs analyses elles-mêmes qui risquent de devenir distordues.

Malgré cette mise en garde des pionniers de l'APE, la majorité des analystes de politique étrangère renoncent à prendre en compte les perceptions des acteurs qu'ils étudient. Reconstruire les perceptions des décideurs est méthodologiquement hasardeux puisqu'il est impossible de se glisser dans leur esprit pour voir le monde à travers leur regard. Par conséquent, plusieurs analystes préfèrent s'appuyer sur des indicateurs objectifs plutôt que subjectifs et adhérer à la fiction, méthodologiquement commode, que le monde réel est directement assimilé par les décideurs.

Robert Jervis, dans son ouvrage phare *Perception and Mispercetion in International Politics* (1976), contribua à surmonter ces difficultés méthodologiques. Dans cet ouvrage, Jervis avance que les biais de perception en politique étrangère ne sont pas totalement idiosyncrasiques et imprévisibles. Certains biais reviennent de manière récurrente chez la majorité des individus et peuvent d'ailleurs être observés en laboratoire de manière systématique. Le postulat central de Jervis est que les dirigeants politiques perçoivent eux aussi le monde à travers ces mêmes biais.

La méfiance

Un des biais de perceptions les plus fréquents, et aux conséquences les plus dramatiques, est celui de surestimer l'hostilité de ses rivaux (Jervis, 1976). Des actions strictement défensives sont fréquemment perçues et interprétées comme des actions offensives. La Chine et la Japon, par exemple, se regardent en chiens de faïence depuis plusieurs décennies. Bien qu'ils soient économiquement interdépendants et qu'il est peu probable que l'un d'eux ait des visées expansionnistes, chacun continue d'interpréter les actions de l'autre avec méfiance (Yahuda, 2006 ; He, 2007).

Parallèlement, les individus ont tendance à sous-estimer la méfiance qu'entretiennent les autres à leur égard. Peu d'individus se définissent eux-mêmes comme menaçants ou agressifs et il leur est difficile d'imaginer qu'ils puissent être perçus comme tels. Ils considèrent à tort que leurs intentions sont claires et que les autres peuvent interpréter correctement leurs comportements (Jervis, 1976).

Nehru a ainsi gravement sous-estimé la menace que l'Inde représentait aux yeux de la Chine de Mao Zedong. Or, les autorités chinoises craignaient bel et bien une attaque de l'Inde. Nehru n'a donc pas anticipé que la Chine mènerait une attaque préventive contre l'Inde (Vertzberger, 1984 ; Garver, 2006).

Plus récemment, l'administration de George W. Bush a tout aussi gravement sous-estimé la méfiance des populations irakienne et afghane. Alors que les États-Unis s'attendaient à être accueillis en libérateur, une part substantielle de la population irakienne et afghane en est venue à percevoir l'armée américaine comme une force d'occupation hostile (Mandel, 2009).

Selon un sondage du *Pew Research Center*, la majorité de la population jordanienne considérait, dès 2004, que la politique de guerre contre le terrorisme des États-Unis était en réalité motivée par le désir de contrôler le pétrole du Moyen-Orient (71 %), de protéger Israël (70 %) ou de dominer le monde (61 %). Aux États-Unis, par contre, la vaste majorité de la population excluait ces explications. Elles ne rallièrent respectivement que 18 %, 11 % et 13 % des Américains (marge d'erreur de 3,5 avec un intervalle de confiance de 95 %).

La conjugaison de cette surestimation de l'hostilité d'autrui et de cette sous-estimation de la menace perçue par autrui peut conduire à une spirale de malentendus et de méfiance (Jervis, 1976 ; Larson, 1997). Un dirigeant politique qui craint pour la sécurité de son État peut réagir en augmentant ses capacités militaires, ce qui sera interprété comme une menace par les gouvernements étrangers, qui réagiront eux aussi en augmentant leurs capacités militaires. C'est

le fameux dilemme de la sécurité dans lequel les mesures défensives, au lieu d'accroître la sécurité, alimentent l'insécurité. L'exemple le plus manifeste est certainement celui de la Première Guerre mondiale. Alors que la majorité des principaux protagonistes ne souhaitaient pas réaliser des gains territoriaux, tous avaient l'impression de devoir préparer une opération offensive pour éviter d'être pris de court par une attaque de l'ennemi. Le résultat dévastateur est bien connu (Wohlforth, 1987 ; Walt, 1996 ; Williamson, 2011).

Plusieurs facteurs contribuent à susciter cette méfiance réciproque. Sur le plan organisationnel, elle peut être amplifiée par l'attitude ultra-prudente de certains conseillers ou de certaines organisations bureaucratiques qui considèrent qu'il est de leur devoir d'imaginer le pire scénario et de se préparer en conséquence. Sur un plan plus sociopsychologique, il semble que les individus de toutes les cultures aient tendance à définir leurs rivaux comme leur reflet, c'est-à-dire comme une projection d'eux-mêmes aux concordances diamétralement opposées. Selon cette théorie du miroir, si l'un se considère humble et pondéré, il aura tendance à juger ses rivaux arrogants et nerveux. Puisque les individus ont généralement une image positive d'eux-mêmes, ils ont tendance à diaboliser leurs rivaux. Ce biais les empêche d'éprouver de l'empathie envers eux et oriente négativement leur perception (Eckhardt et White, 1967 ; White, 1968 ; Garthoff, 1978).

Les biais d'attribution

La méfiance réciproque peut également être alimentée par un autre biais de perception, tout aussi fréquent : celui d'attribuer aux actions inamicales d'autrui des motivations strictement intrinsèques. Lors de la Crise des missiles de Cuba, par exemple, plusieurs conseillers du président Kennedy ont immédiatement interprété l'envoi de missiles soviétiques à Cuba comme la démonstration que Moscou avait soudainement décidé d'adopter une politique hostile et agressive. Ce faisant, les conseillers de Kennedy ont négligé la possibilité que le Kremlin ne faisait peut-être que réagir à des actions américaines, notamment à l'installation de missiles en Turquie (Jervis, 1976 ; Herrmann, 1985).

De plus, les individus ont naturellement tendance à interpréter les gestes amicaux de leurs ennemis comme le résultat d'une contrainte. C'est le constat qu'a tiré Daniel Heradstveit de ses entretiens avec des décideurs égyptiens, israéliens, libanais et syriens (1979). Dans le conflit au Moyen-Orient, chacun

considère les comportements agressifs d'autrui comme l'expression de sa véritable volonté, mais les comportements pacifiques comme le résultat de pressions extérieures. Parce qu'ils ont une image positive d'eux-mêmes et qu'ils sont familiers avec leurs propres actions stratégiques, ils ont tendance à s'attribuer le crédit pour les gestes d'apaisement de leurs adversaires.

Inversement, lorsque les décideurs adoptent eux-mêmes des politiques agressives, ils sont prompts à les justifier par des contraintes hors de leur contrôle. Ils rejettent alors le blâme sur l'opinion publique, les partis politiques adverses ou la pression d'un groupe d'intérêt. Toutefois, lorsqu'ils adoptent des politiques pacifiques, ils soulignent volontiers qu'elles reflètent leurs intentions authentiques et véritables.

Dans tous les cas, les individus cherchent naturellement des explications causales simples à leurs comportements et à ceux d'autrui. Le hasard, les coïncidences, les impulsions, les conséquences imprévues et la multicausalité semblent intellectuellement insatisfaisants, tant pour les décideurs politiques que pour les universitaires qui les analysent. L'esprit est naturellement attiré par des mécanismes causaux simples et directs qui donnent l'illusion réconfortante que tout peut être compris et expliqué. Les théories du complot suscitent toujours plus d'adhérents que les explications complexes qui reposent en partie sur les aléas du hasard (Jervis, 1976).

Ces biais d'attribution sont eux-mêmes liés à des biais dans la perception du processus décisionnel. Les décideurs sont bien conscients des différentes factions qui s'opposent au sein de leur propre appareil gouvernemental. Ils ont néanmoins tendance à surestimer le degré de centralisation et de cohésion des autres pays. Le discours controversé de Nicolas Sarkozy prononcé à Dakar en 2007 put être interprété en Afrique comme le reflet de l'état d'esprit de l'ensemble de la classe politique française. De même, les déclarations enflammées du président iranien Mahmoud Ahmadinejad peuvent être interprétées en France comme l'opinion de l'ensemble du gouvernement iranien (Jervis, 1976 ; Vertzberger, 1990 ; Malici et Buckner, 2008).

Cette surestimation de la cohésion d'autrui est également valide en matière de coalition internationale. Durant la guerre froide, les pays occidentaux étaient bien conscients des tensions au sein de l'OTAN, mais surestimaient le contrôle de Moscou sur les membres du Pacte de Varsovie. Aujourd'hui, vu de Pékin, les pays andins peuvent sembler former une coalition homogène et coordonnée, et vues de Dakar, les nuances entre les différents pays occidentaux s'estompent.

Surestimer la cohésion de son interlocuteur peut, dans certains cas, entraîner l'échec des politiques de dissuasion. Les dirigeants politiques qui disposent de ressources économiques importantes sont parfois tentés d'offrir des compensations aux gouvernements étrangers pour qu'ils renoncent à mener une attaque. Si ces dirigeants surestiment la cohésion de ces gouvernements étrangers et leur contrôle des différentes fractions politiques et sociales, ils risquent d'offrir des compensations insuffisantes pour apaiser les groupes les plus belliqueux. Sous cette perspective, surestimer la centralité des adversaires diminue les probabilités de succès des stratégies de dissuasion et accroît les probabilités de conflits (Sechser, 2010).

Les probabilités

Si la cohésion des coalitions étrangères a tendance à être surévaluée, les capacités militaires d'un ennemi en particulier sont souvent sous-estimées. Les guerres résultent fréquemment d'un excès d'optimisme de part et d'autre. Ainsi, à la veille de la Seconde Guerre mondiale, la France et le Royaume-Uni sous-estimaient nettement la résilience de l'économie allemande. Les capacités des pays alliés, par contre, ont tendance à être surestimées. C'est l'erreur qu'ont commise la France et le Royaume-Uni lors de la Première Guerre mondiale, en surestimant gravement les capacités de leur allié russe (Jervis, 1976 ; Wohlforth, 1987).

La surestimation des probabilités de succès va bien au-delà des dimensions militaires. La même erreur est fréquente chez les diplomates dans le contexte d'une négociation. En 2002, dans les coulisses du Conseil de sécurité, les diplomates américains étaient encore persuadés de pouvoir convaincre la France de ne pas opposer son veto à l'autorisation d'une intervention armée en Irak. Les diplomates français, de leur côté, étaient encore persuadés de pouvoir convaincre les États-Unis que les menaces exprimées à l'Irak étaient suffisantes et qu'il n'était pas nécessaire de contourner le mécanisme onusien (Marfleet et Miller, 2005).

Ces biais ne sont pas propres aux militaires et aux diplomates. Les êtres humains, dans un contexte d'incertitude, éprouvent beaucoup de difficultés à évaluer correctement les probabilités de succès et d'échec. Les probabilités élevées sont rapidement assimilées à une certitude absolue. Les faibles probabilités, quant à elles, sont souvent considérées comme des

invraisemblances.

L’hypothèse vraisemblable que Saddam Hussein était sur le point d’acquérir des armes de destruction massive devint une certitude au sein des hauts responsables de l’administration de George W. Bush. En 1941, par contre, parce qu’il était peu probable que l’aviation japonaise attaque la base navale américaine de Pearl Harbor, l’armée américaine ne s’y était pas préparée adéquatement (Wohlstetter, 1962).

En combinant tous ces biais de perception, de la tendance à surestimer l’hostilité des ennemis jusqu’à celle de surestimer les probabilités de succès militaires, on comprend que les conflits militaires sont plus fréquents que ce que la théorie du choix rationnel le prédit (Blainey, 1988 ; Fearon, 1995 ; Kim et Bueno de Mesquita, 1995 ; van Evera, 1999). Comme le remarque Robert Jervis, « bien qu’une guerre puisse survenir en l’absence d’erreurs de perception, le fait demeure que les guerres sont presque toujours accompagnées d’erreurs de perception » (1988, p. 699).

La cognition

L’esprit humain est limité et ne peut analyser toutes les informations qu’il perçoit. Ces informations sont analysées à travers des filtres cognitifs, qui permettent de repérer les éléments qui semblent importants et de leur donner un sens. La « cognition » réfère à ces processus mentaux qui permettent aux individus d’interpréter leur environnement.

La théorie cybernétique présentée dans un chapitre précédent est un exemple de théorie cognitiviste. Elle propose une vision de la cognition inspirée de l’étude de l’intelligence artificielle. L’esprit humain y est conçu comme un ordinateur qui répond de façon systématique à son environnement en fonction d’un nombre limité de règles, simples et stables. C’est une vision mécanique de l’esprit que la majorité des cognitivistes contemporains rejettent. Ils ne s’entendent pas, toutefois, sur le modèle théorique qui reflète le mieux les processus cognitifs.

La cohérence cognitive

Plusieurs cognitivistes adhèrent à l’idée que l’esprit humain est gouverné par son besoin de maintenir une cohérence interne. Pour éviter un sentiment d’ambiguïté, psychologiquement inconfortable, les informations incompatibles avec le système de croyances établies sont ignorées. Inversement, les informations qui sont compatibles avec ce système de croyances peuvent facilement venir s’y greffer. De façon similaire, les aspirations des individus ont tendance à être en concordance avec leurs attentes, et leurs croyances en adéquation avec leurs comportements. Lorsqu’une incohérence interne est identifiée, l’esprit humain s’ajuste rapidement pour rétablir une impression de cohérence, en imaginant une explication circonstanciée ou en formulant une exception aux règles de pensée qu’il s’est lui-même fixées, sans toutefois altérer l’essence même de ces règles (Festinger, 1957 ; Jervis, 1976 ; Janis et Mann, 1976).

Selon cette théorie de la cohérence cognitive, le système de croyances d’un individu se forme dès ses premières expériences. Il prend ensuite de l’expansion, mais son noyau central demeure relativement stable tout au long de la vie. Comme Henry Kissinger le nota : « les dirigeants politiques s’élèvent sur le

capital intellectuel qu'ils ont constitué avant d'occuper leurs fonctions » (1979, p. 54). Plus un individu acquiert de l'expérience, plus son système de croyances se densifie, plus ses réflexions s'affermissent, et plus ses réactions deviennent automatiques et intuitives. Ainsi, les croyances religieuses que les dirigeants ont intégrées dans leur enfance peuvent orienter durablement leur façon d'interpréter le monde, et par extension, leur politique étrangère (Inboden, 2008). Il en va de même de leur formation universitaire et de leurs expériences professionnelles antérieures à leur entrée en fonction (Hermann, 1980).

En raison de cette tendance à maintenir un système de croyances cohérent, les dirigeants éprouvent parfois de la difficulté à s'adapter à des contextes évolutifs. Même lorsqu'ils se disent ouverts aux nouvelles idées et qu'on leur présente une démonstration convaincante que leur perception du monde est dépassée, ils ne parviennent pas toujours à se débarrasser de leurs vieux réflexes cognitifs. Ole Hosti, par exemple, remarqua que John Foster Dulles était si imprégné par son image de l'Union soviétique qu'il n'arrivait pas à intégrer correctement les informations contredisant la prétendue hostilité viscérale des dirigeants soviétiques à l'égard des États-Unis (1962). De même, dans les années 1980, plusieurs dirigeants niaient que les profonds changements qui bouleversaient l'URSS allaient résolument modifier les relations internationales. Certains, au cours des années 1990, n'étaient toujours pas parvenus à se défaire du prisme de la guerre froide (Chollet et Goldgeier, 2003 ; Malici et Malici, 2005).

Le code opérationnel

Une des méthodes les plus fréquemment utilisées par les analystes de la politique étrangère pour appréhender le système de croyances des dirigeants politiques consiste à définir leur code opérationnel. Cette méthode a été développée par Alexander George (1969), lui-même inspiré par les travaux de Nathan Leites sur les croyances des dirigeants soviétiques (1951). La méthode du code opérationnel consiste à identifier les croyances propres à chaque dirigeant à propos de dix questions fondamentales. Ces dix questions sont organisées hiérarchiquement, de la plus fondamentale et inflexible à la plus marginale et fluctuante. Les cinq premières sont de nature philosophique et les cinq suivantes de nature utilitaire : 1) La vie politique est-elle conflictuelle ou harmonieuse ? 2) Quel est le caractère fondamental des rivaux politiques ? 3) Peut-on être optimiste à propos de ses aspirations politiques ? 4) L'avenir

politique est-il prévisible ? 5) Est-il possible d'influencer la marche de l'histoire ? 6) Quelle est la meilleure méthode pour définir ses objectifs politiques ? 7) Comment ses objectifs peuvent-ils être atteints le plus efficacement ? 8) Comment les risques de l'action politique sont-ils calculés, contrôlés et acceptés ? 9) Quel est le meilleur moment d'action pour atteindre ses objectifs ? 10) Quelle est la valeur des différents moyens d'action disponibles ?

Bien que l'approche du code opérationnel ait initialement été développée aux États-Unis pour mieux comprendre les dirigeants soviétiques, les chercheurs ont rapidement braqué leurs projecteurs vers Washington. Les dix questions qui constituent le code opérationnel ont en effet guidé des recherches sur plusieurs présidents américains, secrétaires d'État et conseillers à la sécurité, comme Woodrow Wilson (Walker et Shafer, 2007), Dean Acheson (McLellan, 1971), John Foster Dulles (Holsti, 1970 et 1972 ; Stuart et Starr, 1981), John Kennedy (Stuart, 1979 ; Stuart et Starr, 1981), Lyndon Johnson (Walker et Shafer, 2000), Henry Kissinger (Starr, 1984 ; Walker, 1977), Jimmy Carter (Walker *et al.*, 1998), George Bush (Walker *et al.*, 1999), Bill Clinton (Schafer et Crichlow, 2000) et George W. Bush (Renshon, 2011). Des travaux récents ont également mobilisé les dix questions imaginées par Alexander George pour étudier les dirigeants de différents pays, dont les premiers ministres israéliens (Crichlow, 1998), les chanceliers allemands (Malici, 2006) et les présidents russes (Dyson, 2001). Au total, l'approche du code opérationnel a permis d'aborder le système de croyances de plus d'une centaine de dirigeants politiques (Crichlow, 2005 ; Schafer et Walker, 2006 ; Malici et Buckner, 2008).

La comparaison des études de cas les plus récentes a été grandement facilitée par la généralisation d'une technique d'encodage commune, proposée par Stephen Walker, Mark Schafer et Michael Young (1998). Au lieu de trouver les réponses aux dix questions du code opérationnel par une approche qualitative combinant recherche dans les archives, entretiens avec des personnes clés et analyse de contenu, Walker, Shafer et Young ont développé une technique quantitative d'analyse de discours. Cette technique, appelée « verbes en contexte », consiste à analyser systématiquement les verbes dans un vaste corpus de discours à l'aide d'un logiciel spécialisé. Par exemple, la proportion de verbes employés à la voix active et ayant comme complément d'objet un rival politique reflète une certaine confiance en la capacité à contrôler les événements et à marquer le sens de l'histoire, ce qui correspond à la cinquième question du code opérationnel. Cette base statistique commune permet ensuite d'établir des

comparaisons entre les systèmes de croyances des différents dirigeants politiques.

Le talon d'Achille de l'analyse de la cognition par le code opérationnel est la difficulté d'établir des liens entre les réponses obtenues et les comportements de politique étrangère (Karawan, 1994). Plusieurs études dressent des portraits détaillés du code opérationnel d'un décideur particulier, mais se contentent ensuite de vagues allusions sur l'impact que ce code opérationnel a pu avoir sur les actions entreprises de ce décideur. Autrement dit, la documentation de la variable dépendante fait rarement l'objet d'autant d'attention que celle de la variable indépendante. Havery Starr (1984) est même arrivé à la conclusion qu'il ne pouvait pas identifier de relations significatives entre le code opérationnel de Henry Kissinger et les politiques étrangères américaines adoptées lorsqu'il était Secrétaire d'État.

Les raccourcis heuristiques

Une méthode permettant d'aborder plus directement l'influence de la cognition des dirigeants sur la politique étrangère est d'étudier les stéréotypes qu'ils entretiennent à propos des pays étrangers. Les stéréotypes, parfois appelés « images » en APE, sont des raccourcis heuristiques véhiculés culturellement ou formés dès les premiers contacts avec l'étranger. Ils ont tendance à persister durablement une fois qu'ils sont enracinés dans l'esprit, même contre le gré de ceux qui souhaitent s'en libérer (Holsti, 1962)

Les stéréotypes pertinents pour l'APE varient en fonction d'une série de perceptions relatives aux États étrangers, dont celles relatives à leur puissance, à leur statut culturel et à leurs objectifs politiques. Par exemple, le stéréotype de l'État immature correspond à l'État faible, culturellement inférieur et aux objectifs amicaux. Il renvoie à un stéréotype d'autodéfinition paternaliste et suggère certains types de comportement de politique étrangère, comme ceux qu'a entretenus la France vis-à-vis de l'Afrique et les États-Unis vis-à-vis des Philippines (Doty, 1993 ; Hermann *et al.*, 1999 ; Morgan, 2001 ; Alexander *et al.*, 2005).

Une autre voie d'entrée vers les processus cognitifs des dirigeants politiques est l'étude des analogies qu'ils emploient dans leurs discours. Les analogies permettent d'interpréter le présent à l'aide des leçons tirées d'événements passés, qu'ils aient été vécus personnellement ou qu'ils s'inscrivent dans la mémoire collective. Elles sont, comme les stéréotypes, des raccourcis intellectuels : il est plus facile de se souvenir d'expériences analogues que de réfléchir de façon logique en prenant en compte tous les éléments pertinents du cas présent. En transposant les leçons du passé au présent, les décideurs ont l'impression de pouvoir plus facilement définir la situation à laquelle ils font face, anticiper les événements à venir, et identifier la conduite la plus appropriée (Vertzberger, 1986 ; Neustadt et May, 1986 ; Vertzberger, 1990 ; Shimko, 1994 ; Sylvan *et al.*, 1994 ; Peterson, 1997 ; Hehir, 2006 ; Dyson et Preston, 2006 ; Barthe et David, 2007 ; Layne, 2008 ; Brunk, 2008 ; Flanik, 2011).

L'une des études les plus classiques sur le recours aux analogies en politique étrangère fut conduite par Yuen Foong Khong (1992). Il y montre que, lors de la guerre du Vietnam, les décideurs américains se sont laissé guider par les leçons des guerres précédentes. Ils ont notamment retenu de la crise de Munich, au

cours de laquelle la France et le Royaume-Uni ont accepté de négocier avec Hitler, qu'il faut agir rapidement et fermement contre des rivaux agressifs. Ils ont également retenu de la guerre de Corée qu'une intervention massive permet effectivement de limiter les ambitions de l'ennemi. Mais comme l'exemple de la guerre du Vietnam l'illustre, les analogies ne sont pas toujours de bons conseils. Parce qu'elles occultent les particularismes et confortent les certitudes, elles conduisent souvent à des erreurs d'interprétation.

Les études cognitivistes qui se concentrent sur les raccourcis heuristiques sous-estiment parfois la complexité des processus cognitifs. Les analogies pourraient tout simplement être évoquées *ex post* par les décideurs pour justifier leurs actions et convaincre le public du bien-fondé de leurs politiques. Sous cette perspective, elles révèleraient davantage leurs stratégies rhétoriques que leurs processus cognitifs. Les décideurs puiseraient dans l'histoire les analogies qui correspondent à leurs préférences, plutôt que de déterminer leurs préférences en fonction des analogies (Breuning, 2003).

Cette éventualité expliquerait qu'il ne semble pas y avoir d'effet générationnel dans les analogies évoquées par les dirigeants politiques (Holsti et Rosenau, 1980). Même si George W. Bush se disait lui-même être un produit de la génération du Vietnam, ce sont les attaques de Pearl Harbor et la lutte contre le nazisme qui furent évoquées au lendemain des attaques du 11 septembre. Ce recours à des analogies vagues et lointaines, qui résonnent néanmoins fortement auprès de l'opinion publique, ne fut peut-être qu'une stratégie rhétorique pour justifier la guerre contre l'Irak (Western, 2005).

La cartographie cognitive

Certains chercheurs attachés à reconstituer les processus cognitifs des décideurs dans leur complexité recourent plutôt à la technique de la cartographie cognitive. Cette technique a été développée par Robert Axelrod (1973), Michael Shapiro et Matthew Bonham (1973) pour représenter graphiquement la structure des croyances causales des décideurs. Il s'agit essentiellement d'identifier les repères de la pensée à partir d'une analyse de discours et de lier ces repères par des relations causales positives ou négatives. Par exemple, si un Premier ministre soutient que la signature d'un traité de libre-échange contribuera à réduire la pauvreté, une relation ponctuée d'un signe négatif sera tracée entre le concept de libre-échange et celui de pauvreté. En analysant tout un corpus de discours et en multipliant l'identification des croyances causales, le chercheur en arrive à une carte cognitive qui peut compter plusieurs dizaines de concepts et des centaines de relations entre eux.

La constitution de cartes cognitives peut viser trois objectifs différents. L'objectif initial d'Axelrod était de les mobiliser dans un exercice réflexif avec les dirigeants politiques eux-mêmes, pour les aider à réfléchir à leur propre système de croyances et à identifier d'éventuelles incohérences. Avec le développement de l'informatique dans les années 1980, certains espéraient utiliser les cartes cognitives pour modéliser les processus cognitifs et formuler des prédictions sur les réactions des dirigeants étrangers. Aujourd'hui, les cartes cognitives sont plus souvent utilisées pour comparer le degré de complexité des systèmes de croyances de différents individus. Un décideur ayant un degré de complexité cognitive élevé aura une carte cognitive comptant plus de concepts et de relations causales.

La complexité cognitive

La complexité cognitive varie d'un dirigeant politique à un autre. Outre les cartographies cognitives, l'analyse statistique des termes utilisés dans les discours peut permettre d'établir des comparaisons à cet égard. Il s'agit d'une approche développée initialement par Margaret Hermann (1980) et utilisée depuis par un nombre croissant de chercheurs.

Selon Hermann, plusieurs termes indiquent un niveau de complexité élevé

dont « parfois », « probablement » et « quelques ». Dans un discours, ils dénotent une compréhension équivoque et nuancée du monde. Ceux indiquant un niveau de complexité plus faible révèlent des catégories mentales plus générales, absolues et grossières, comme « toujours », « certainement » et « tous ». En établissant le ratio de ces deux groupes de mots-clés dans un corpus de discours, un chercheur peut obtenir une estimation du niveau de complexité cognitive sur une échelle quantitative, permettant d'établir des comparaisons entre différents individus.

Cette méthode a ainsi permis d'établir que les dirigeants ayant un faible niveau de complexité cognitive, comme Ronald Reagan et Margaret Thatcher, ont tendance à voir le monde de manière dichotomique. Ils associent rapidement les puissances étrangères, aux ennemis et au mal, et les forces internes aux amis et au bien. Ce manichéisme réduit leur capacité d'empathie, leur tolérance aux contestations, leurs inclinaisons à se plier aux contraintes internationales et leur volonté à négocier des compromis. Lorsqu'ils font face à une situation menaçante, ils sont prompts à recourir rapidement à la force armée, sans considérer toutes les autres possibilités d'intervention.

Les dirigeants ayant une complexité cognitive plus élevée, au contraire, sont généralement plus à l'aise avec les situations ambiguës, s'entourent de conseillers qui osent exprimer leurs désaccords, s'adaptent mieux aux changements contextuels, considèrent un répertoire d'action plus étendue, trouvent des analogies qui correspondent plus adéquatement aux situations données, respectent davantage les normes internationales, acceptent plus volontiers de négocier des ententes avec leurs adversaires, et ont finalement moins tendance à recourir à la force armée (Adorno *et al.*, 1950 ; Hermann, 1980, 1983, 1984 et 1987 ; Glad, 1983 ; Purkitt et Dyson, 1986 ; Vertzberger, 1990 ; Hermann *et al.*, 1991 ; Hermann et Kegley, 1995 ; Preston, 1997 ; Dyson et Preston, 2006 ; Dyson, 2009).

La faiblesse de certaines de ces études est de postuler que la complexité cognitive est une donnée invariable, qui demeure stable chez un dirigeant tout au long de sa carrière politique. Or, les quelques travaux qui analysent distinctement différents discours d'un même dirigeant indiquent que la complexité cognitive fluctue selon le contexte. Les crises internationales, en particulier, engendrent un niveau élevé de stress et celui-ci peut réduire la complexité cognitive des dirigeants. Comme le relate Robert Kennedy à propos du stress ressentit lors de la Crise des missiles de Cuba : « Ce type de pression a

des effets étranges sur les êtres humains, même sur les hommes brillants, sûrs d'eux-mêmes, matures et expérimentés » (1969, p. 22).

En effet, plusieurs études indiquent qu'un stress intense et prolongé atrophie momentanément la complexité du système de croyances des décideurs, réduit leur tolérance pour l'ambiguïté et favorise le recours aux stéréotypes et aux analogies. Tous ces symptômes peuvent être décelés par l'analyse de discours. Par conséquent, quelques chercheurs suggèrent que les fluctuations dans le degré de complexité cognitive soient utilisées pour déceler les bluffs lors d'une négociation tendue ou même pour anticiper les probabilités d'attaque-surprise de l'ennemi (Holsti et George, 1975 ; Suedfeld et Tetlock, 1977 ; Holsti, 1979 ; Suedfeld et Bluck, 1988 ; Guttieri *et al.*, 1995 ; Wallace *et al.*, 1996 ; Astorino-Courtois, 2000 ; Suedfeld et Leighton, 2002 ; Conway *et al.*, 2003 ; Mintz, 2004 ; Post, 2004).

Il semble également que le niveau de complexité cognitive fluctue en fonction des objectifs des dirigeants politiques. Leurs discours ont tendance à révéler un système de croyances plus simple lorsqu'ils tentent de gagner le pouvoir que lorsqu'ils l'occupent effectivement. Ils ont également tendance à exprimer des relations causales plus rudimentaires lorsqu'ils lancent des appels à la guerre et à tenir des propos plus nuancés lorsqu'ils font des appels à la paix. C'est ce qui émerge de la comparaison, par exemple, des discours de Yasser Arafat à l'époque de la guerre des Six Jours avec ceux exprimés trente ans plus tard lors du processus d'Oslo ; ou encore de la comparaison des discours de Richard Nixon comme sénateur, à l'époque du McCarthysme, avec ceux exprimés vingt ans plus tard lors de son rapprochement avec la Chine communiste (Suedfeld et Rank, 1976 ; Tetlock, 1981 ; Maoz et Shayer, 1987 ; Crichlow, 1998 ; DiCicco, 2011).

Les schémas

L'évolution des systèmes de croyances des dirigeants est peu conciliable avec la théorie de la cohérence cognitive. Selon les premières formulations de cette théorie, le système de croyances est relativement rigide et stable. Les diverses expériences de vie le densifient continuellement, le rendant plus hermétique aux informations qui peuvent le contredirent. La théorie de la cohérence cognitive reconnaît bien que des ajustements progressifs en périphérie du système de connaissances sont possibles, précisément pour maintenir la cohérence du

système. Mais les changements en son centre sont rares, et lorsqu'ils se produisent, ils se font brutalement, à la suite d'un événement marquant. Un décideur doit être confronté frontalement avec l'inadéquation de son système de croyances pour qu'il accepte éventuellement de le modifier en profondeur. L'attaque soviétique en Afghanistan aurait provoqué un tel changement brutal dans le système de croyances de Jimmy Carter, tout comme les attaques terroristes du 11 septembre 2001 pour George W. Bush (Walker *et al.*, 1998 ; Renshon, 2008).

La théorie des schémas, plus récente, reconnaît une plus grande flexibilité dans les processus cognitifs des dirigeants politiques. Les schémas sont des constructions de l'esprit qui agrègent des connaissances et des croyances à propos d'un domaine particulier. Contrairement à la vision concentrique et hiérarchique du système de croyances que propose la théorie de la cohérence cognitive, la théorie des schémas soutient que les croyances sont fragmentées et relativement indépendantes les unes des autres. Différentes croyances, appartenant à différents domaines, peuvent sembler incohérentes à un observateur externe, mais être néanmoins maintenues parce que cognitivement dissociées. La théorie des schémas est ainsi davantage compatible à l'idée d'une adaptation continuelle de la cognition aux changements environnementaux (Larson, 1994 ; Renshon et Larson, 2003 ; Sohn, 2012).

La théorie des schémas soutient que les individus apprennent continuellement de leurs interactions avec l'environnement (Levy, 1994 ; Reiter, 1996). Ils ne sont pas présentés comme des filtres passifs qui absorbent certaines informations et en rejettent d'autres en fonction de leur système de croyances. Ce sont des acteurs qui testent continuellement des hypothèses et s'ajustent aux rétroactions que leur renvoie l'environnement. Les dirigeants soviétiques, par exemple, ont appris par essais et erreurs de leurs diverses politiques déployées dans les 1970 et 1980. Selon plusieurs soviétologues, si Mikhaïl Gorbatchev a radicalement changé la politique étrangère soviétique, ce n'est pas tellement en raison d'une modification du système international ou de sa personnalité exceptionnelle, mais parce qu'il a tiré des enseignements des échecs soviétiques précédents. Ses prédécesseurs, Louri Andropov et Konstantin Chernenko, furent confrontés aux mêmes difficultés structurelles que Gorbatchev, mais maintinrent néanmoins l'approche de confrontation avec les États-Unis (Nye, 1987 ; Blum, 1993 ; Checkel, 1993 ; Mendelson, 1993 ; Stein, 1994 ; Evangelista, 1995 ; Wallace *et al.*, 1996 ; Bennett, 1999 ; Laucella, 2004).

Cela dit, les capacités d'adaptation cognitives varient d'un dirigeant à un autre. Certains se montrent relativement inflexibles et d'autres manifestent une remarquable capacité d'apprentissage. Le code opérationnel de Yitzhak Rabin, par exemple, est demeuré beaucoup plus stable au fil des décennies que celui de Shimon Peres, qui fluctuait fréquemment en fonction du contexte (Crichlow, 1998). De même, le système de croyances de Kim Il Sung semble avoir été relativement peu affecté par la fin de la guerre froide alors que celui de Fidel Castro s'est davantage ajusté au nouveau contexte (Malici et Malici, 2005 ; Malici, 2011).

La théorie de la cohérence cognitive n'est donc pas nécessairement incompatible avec celle des schémas (Larson, 1985). La première est plus appropriée pour analyser les dirigeants dogmatiques, qui s'appuient sur un mode de raisonnement déductif à partir d'une grande théorie générale, et la seconde, pour les dirigeants pragmatiques, qui privilégient plutôt l'induction à partir de leurs observations empiriques. Paradoxalement, les dirigeants dogmatiques ont tendance à être plus confiants dans la justesse de leur raisonnement, mais ce sont les dirigeants pragmatiques qui sont les plus aptes à saisir les complexités de leur environnement et à anticiper l'évolution des relations internationales (Tetlock, 2005 ; Hermann *et al.*, 2001).

Les émotions

Ce livre se clôt sur la variable la plus personnelle de l'APE, soit la vie affective et émotive des dirigeants politiques. Pour certains, il s'agit justement d'un aspect si intime qu'il n'intervient que marginalement en politique étrangère. Les travaux les plus récents tendent toutefois à démontrer le contraire.

La culture occidentale oppose traditionnellement la raison aux émotions, comme s'il s'agissait de deux registres de réflexion indépendants l'un de l'autre. En réalité, ils sont étroitement imbriqués l'un à l'autre. Plusieurs recherches dans le domaine de la neurologie, conduites à l'aide d'imagerie médicale par résonance magnétique, confirment que, dans le processus menant à une prise de décision, les zones du cerveau gouvernant les émotions s'activent avant que les raisonnements cognitifs ne soient consciemment formulés. Plus encore, les sujets dont la partie du cerveau contrôlant les émotions est endommagée, mais dont les habiletés cognitives demeurent intactes, éprouvent des difficultés à prendre de banales décisions. Les émotions semblent donc être une composante essentielle

de toute forme de prise de décision. En s'appuyant sur ces travaux de neurologie, plusieurs spécialistes plaident pour une plus grande intégration des dimensions affectives dans l'APE (Crawford, 2000 ; Greenstein, 2001 ; Bleiker et Hutchison, 2008 ; Stein, 2008 ; Mercer, 2010 ; Sasley, 2010 et 2011 ; Zak et Kugler, 2011).

Cependant, intégrer les émotions à l'APE n'est pas une tâche facile. Le principal obstacle est d'ordre méthodologique. En effet, les présidents et premiers ministres n'acceptent pas d'être scrutés à l'aide d'un appareil d'imagerie par résonnance magnétique, de s'allonger sur le divan d'un psychanalyste, ou de répondre en toute sincérité à un questionnaire sur leur vie affective. Une partie de leurs actions et de leurs discours peut être directement observée par les analystes, mais les dirigeants peuvent tenter de masquer leurs émotions (Greenstein, 1982).

De la psychobiographie à la statistique

La difficulté à mesurer les fluctuations émotives des dirigeants a conduit plusieurs chercheurs à s'engager dans la voie de la psychobiographie. Cette méthode consiste à dresser un portrait aussi complet et détaillé que possible du parcours d'un dirigeant particulier en remontant jusqu'à son enfance. Des sources d'information de différentes natures sont généralement croisées, dont les entretiens avec les membres de la famille, les amis et les collègues, ainsi que l'analyse de documents d'archives, comme les travaux scolaires, la correspondance personnelle et les journaux intimes.

Jerrold Post est sans doute l'un des analystes qui a le plus contribué au développement de la psychobiographie. Psychiatre de formation, il a travaillé pendant une vingtaine d'années au Centre de l'analyse de la personnalité de la CIA, où il était chargé de dresser le profil psychologique des dirigeants étrangers. Devenu professeur, ses études ont établi des liens entre les événements marquants de la vie des dirigeants, leur personnalité et leurs comportements de politiques étrangères. Post s'est notamment penché sur la personnalité de Slobodan Milosevic, Bill Clinton, Fidel Castro, Kim Jong Il et Woodrow Wilson (1983, 1991, 1993, 2004 et 2006).

La psychobiographie la plus connue de Woodrow Wilson n'est pourtant pas celle de Jerrold Post. Ce n'est pas non plus celle réalisée par Sigmund Freud lui-même (1969), souvent jugée partiale. C'est plutôt celle coécrite par Alexander et

Juliette George, *Woodrow Wilson and Colonel House*, devenue un classique dans le domaine de la psychobiographie (1964). Woodrow Wilson y est présenté comme un homme ayant une faible estime de lui-même. Son père, exigeant et moralisateur, aurait instillé en lui une angoisse ne pouvant être atténuée que par des performances exceptionnelles. Ce trait de personnalité aurait propulsé la carrière de Wilson, d'abord comme universitaire jusqu'à la présidence de l'université Princeton, puis comme politicien jusqu'à la Maison Blanche. Mais une fois ce sommet atteint, Wilson n'aurait pas eu l'assurance en lui nécessaire pour accepter des concessions et négocier avec le Congrès la ratification du Traité de Versailles. Ce serait sa propre intransigeance, inconsciemment cultivée pour répondre aux attentes de son père, qui expliquerait que les États-Unis soient restés à l'écart de la Société des Nations.

Wilson n'est certainement pas le seul dirigeant dont les mêmes traits affectifs qui ont contribué à son ascension politique l'ont handicapé une fois arrivé au pouvoir. On peut affirmer sans risque que les ambitions grandioses de Napoléon Bonaparte, Adolf Hitler et Saddam Hussein les ont également conduits à leur propre perte. C'est un schéma relativement fréquent chez les dirigeants souffrants, à des degrés divers, de narcissisme et de paranoïa. Certains chercheurs, d'ailleurs, n'hésitent pas à recourir au célèbre et controversé *Manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux*, publié par l'Association américaine de psychiatrie, pour diagnostiquer les dirigeants politiques (Birt, 1993 ; Glad, 2002 ; Post, 2003 et 2004 ; Byman et Pollack, 2001).

Les psychobiographies des dirigeants qui n'ont pas une personnalité flamboyante et qui ne souffrent pas d'une pathologie évidente s'avèrent toutefois plus difficiles à réaliser. Outre le problème d'accès aux données, leur interprétation repose parfois sur des présomptions fragiles. Certaines psychobiographies ne sont pas falsifiables, d'autres ne sont pas reproductibles, et la majorité s'inscrivent dans une approche strictement idiosyncrasique. Elles n'offrent aucune base de comparaison et n'ont aucune prétention à la généralisation.

Quelques travaux sur l'influence des dimensions affectives versent cependant dans l'autre extrême : ils ignorent les particularités propres à chaque décideur et se limitent à l'étude de variables objectives, directement accessibles et facilement comparables. Ils étudient, par exemple, l'impact de l'âge des décideurs, de leur sexe, ou de leur ordre de naissance. Il est bien établi que, dans la population générale, ces caractéristiques démographiques sont étroitement

corrélées avec des inclinaisons affectives particulières, en raison de facteurs psychologiques ou physiologiques. Toutefois, les travaux qui tentent de discerner ces mêmes corrélations chez les dirigeants politiques arrivent généralement à des résultats ambigus. Jusqu'à présent, il n'est pas démontré statistiquement que l'âge, le sexe ou l'ordre de naissance aient un impact sur la vie affective des dirigeants qui soit suffisamment important pour qu'il soit identifiable à travers leur politique étrangère (Holsti et Rosenau, 1980 ; Walker et Falkowski, 1984 ; Hudson, 1990 ; McDermott et Cowden, 2001 ; Horowitz *et al*., 2005).

Une voie médiane : les dimensions affectives

Une voie médiane, plus prometteuse, consiste à concentrer l'analyse sur une dimension affective particulière. Il ne s'agit ni de dresser le profil psychologique complet d'un individu, ni de se limiter à la comptabilisation d'un indicateur indirect. Il s'agit plutôt d'isoler une dimension affective et de l'opérationnaliser de façon à pouvoir la documenter directement, à établir des comparaisons et à tirer des conclusions généralisables.

Certains travaux qui privilégient cette voie médiane portent sur l'attachement affectif des dirigeants à leur nation. Jacques Hymans (2006) a ainsi montré qu'une forme particulière de nationalisme suscite un cocktail de peur et de fierté qui incite les dirigeants à doter leur pays de l'arme nucléaire. Il a notamment identifié cette forme particulière de nationalisme chez les décideurs indiens et français qui ont initié un programme d'armement nucléaire, mais pas chez leurs homologues australiens et argentins qui ont rejeté l'armement nucléaire. Brent Sasley (2010), quant à lui, a établi que les différentes formes de nationalisme des premiers ministres israéliens influençaient leur position dans les négociations de paix. Alors que Yitzhak Shamir était particulièrement attaché à la terre israélienne, Yitzhak Rabin semblait plus attaché à la population israélienne. Cette variation pourrait expliquer leurs différentes politiques lors du processus d'Oslo.

Une autre dimension affective fréquemment étudiée est le rapport qu'entretiennent des dirigeants politiques avec les normes (Gaskarth, 2011). Certains individus se sentent liés par les normes, qu'elles soient formelles ou informelles. D'autres, au contraire, ne se sentent pas personnellement contraints par elles. En politique étrangère, il semble que les décideurs les moins sensibles aux normes aient davantage tendance à recourir à la force armée, même

lorsqu’une intervention militaire est impopulaire ou contraire au droit international. C’est ce que conclut Jonathan Keller (2005) de sa comparaison entre les présidents John Kennedy et Ronald Reagan, et Stephen Dyson (2006 et 2007) de sa comparaison entre les premiers ministres britanniques Harold Wilson et Tony Blair.

Une troisième dimension affective, qui peut être étudiée dans une approche à la fois comparative et qualitative, est la motivation des dirigeants. David Winter, qui a consacré sa carrière à cette question, distingue trois principales motivations politiques : le désir de conquérir et de maintenir le pouvoir, le désir de réaliser un projet politique ambitieux, et le désir de développer des relations d’affiliation avec autrui. Dans une étude sur les dirigeants africains, Winter observe que ceux animés par une soif de pouvoir recourent plus souvent à la force armée dans leur politique étrangère et sont moins enclins à accepter de nouvelles normes internationales sur la limitation des armements (Winter, 1980 et 2007 ; Winter et Carlson, 1988 ; Winter *et al.*, 1991).

Les typologies combinant les dimensions affectives

Les différentes dimensions affectives peuvent être combinées pour former des idéaux types. James David Barber (1972), par exemple, a développé une typologie du caractère des présidents américains en croisant deux dimensions affectives, soit le besoin de s’investir dans le travail et le plaisir tiré du travail. Barber a obtenu, comme le montre le tableau ci-dessous, quatre idéaux-types allant des présidents qui s’investissent peu émotionnellement dans leur travail, mais en retirent néanmoins un certain plaisir, comme Ronald Reagan, à ceux qui s’y investissent complètement, mais n’en obtiennent qu’un sentiment de frustration, comme Richard Nixon. Barber considère que les présidents actifs et positifs, comme Bill Clinton, sont généralement ceux qui sont les plus aptes à déployer une politique étrangère efficace, bien qu’ils puissent avoir tendance à disperser leurs énergies dans plusieurs théâtres d’action en même temps.

La simplicité de la typologie de Barber a certainement contribué à son succès. Elle ne compte que deux variables, chacune documentée de façon dichotomique. D’un autre côté, précisément en raison de cette simplicité, il peut s’avérer difficile de catégoriser un dirigeant particulier. Il est difficile d’établir, par exemple, si Dwight Eisenhower était vraiment absorbé par son travail ou s’il en retirait une véritable satisfaction (Greenstein, 1982).

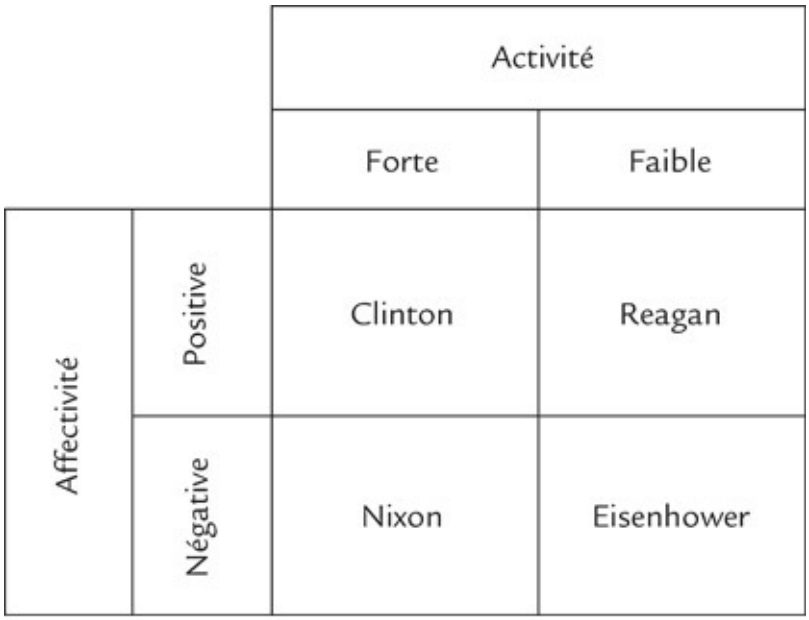

Figure 10. Typologie des caractères selon James Barber

Margaret Hermann (1980) a développé une typologie plus complexe et une méthode qui permet plus facilement d'établir une catégorisation. Cette typologie combine sept traits de personnalité classiques, tant cognitifs qu'affectifs, qui ont tous été abordés distinctement dans ce chapitre, soit : 1) le niveau de complexité cognitive, 2) la soif de pouvoir, 3) la méfiance envers les autres, 4) la confiance en soi, 5) le nationalisme, 6) les sources de motivation, et 7) la croyance dans sa capacité à contrôler les événements.

Selon la méthode privilégiée par Hermann, ces traits de personnalité sont documentés par une analyse statistique de discours. Chacun est associé à une série de termes dont la fréquence relative dans un corpus de discours indique le degré auquel le trait en question est prononcé. Les résultats sont ensuite comparés à la moyenne des dirigeants politique : un écart type au-dessus et en dessous de la moyenne signifie respectivement que le trait est particulièrement marqué ou effacé.

Les résultats obtenus pour les sept traits de personnalité sont ensuite combinés pour être associés à l'une des nombreuses personnalités types imaginées par Hermann. La personnalité dite « agressive », par exemple, correspond à une faible complexité cognitive, une soif de pouvoir, une forte méfiance des autres, un nationalisme prononcé et une croyance dans sa capacité à contrôler les

événements. Les travaux statistiques d'Hermann montrent que les dirigeants à la personnalité agressive ont effectivement tendance à s'engager davantage dans les conflits armés.

L'approche de Margaret Hermann a séduit de nombreux chercheurs. Comme les psychobiographies, elle permet une analyse nuancée, réconciliant cognition et affection. Mais à la différence de celles-ci, la méthode quantitative d'Hermann permet d'établir des relations statistiques avec diverses variables dépendantes et de dégager des généralisations.

Parce que l'approche d'Hermann a été utilisée pour cerner la personnalité de plusieurs dirigeants, il existe maintenant une base comparative fiable. Les moyennes pour chacun des traits de personnalités sont de plus en plus stables puisqu'elles sont calculées à partir un nombre croissant de dirigeants politiques. Ce point de repère favorise un retour vers les études de cas, éclairées par cette base comparative. Si Hermann a repris des variables définies par des recherches précédentes pour constituer sa typologie, ses travaux redynamisent maintenant les études centrées sur un seul individu, analysé dans sa complexité (Mastors, 2000 ; Preston, 2001 ; Cricholow, 2005 ; Dyson, 2006 et 2009 ; Shannon et Keller, 2007).

Conclusion

Il est déconcertant de consulter un ouvrage sur les relations internationales et la politique étrangère publiée dans les années 1960, comme celui de Richard Snyder (1962), celui de Raymond Aron (1962) ou celui du couple Harold et Margaret Sprout (1965). Alors que le jeune chercheur peut s'attendre à trouver dans ces livres poussiéreux un catalogue d'idées reçues et de lieux communs, invalidés par la recherche depuis longtemps, c'est tout le contraire qu'il y découvre.

En fait, la majorité des idées cardiales de l'APE contemporaine ont été formulées il y a plus d'un demi-siècle. Dès le début des années 1960, les politiques étrangères aux apparences irrationnelles étaient expliquées par les rivalités bureaucratiques (avant le modèle d'Allison !), l'identité sociale (avant le constructivisme !), le phénomène de dépendance au sentier (avant le néo-institutionnalisme !), les biais de perceptions (avant la théorie des perspectives !) et les interactions entre les niveaux d'analyse (avant Putnam !). Le jargon n'est plus le même, les cas étudiés ont changé et les méthodes sont plus sophistiquées, mais les conclusions fondamentales sont largement demeurées les mêmes.

Ce fil conducteur ne signifie pas pour autant que l'APE ait stagné pendant un demi-siècle. Au contraire, entre son développement dans les années 1960 et sa régénérescence dans les années 2000, l'APE a effectué une traversée du désert. Dans les années 1970 et 1980, les théories dominantes des Relations internationales négligeaient l'autonomie des acteurs pour se concentrer sur les structures et les institutions internationales. Pour regagner sa place, l'APE ne s'est pas réinventée théoriquement, mais s'est plutôt immergée dans les démonstrations empiriques. Les idées formulées dans les années 1960 ont été testées et contre-vérifiées rigoureusement. L'APE est ainsi parvenue à confirmer plusieurs de ses hypothèses, comme celle de la paix démocratique, et à en infirmer d'autres, comme celle sur la volatilité de l'opinion publique. Quelques hypothèses sont toujours en suspens, comme celle de la guerre comme stratégie de diversion, mais les méthodes déployées pour les arbitrer se sont considérablement raffinées. C'est grâce à cette rigueur méthodologique que l'APE a pu regagner ses galons.

Parce que l'APE s'est davantage développée empiriquement que théoriquement dans les dernières décennies, la vision que proposait Rosenau dans les années 1960 pour son développement théorique demeure valide aujourd'hui (1966 et 1968). Maintenant que l'APE a démontré empiriquement plusieurs de ses idées cardinales, elle devra, dans les prochaines années, relever quatre grands défis pour assurer son renouvellement théorique, soit : 1) établir des ponts entre ses différents modèles théoriques ; 2) accentuer la comparaison des contextes nationaux ; 3) élargir son objet d'étude à de nouvelles catégories d'acteurs ; 4) et engager un véritable dialogue avec les praticiens sans pour autant perdre son identité.

Au-delà de l'éclectisme

L'APE a renoncé dans les années 1970 à formuler une théorie générale permettant d'expliquer toutes les politiques étrangères. Les théories de l'APE sont de moyenne portée : elles ne sont valides que dans des circonstances bien définies et elles n'expliquent qu'une facette des politiques étrangères. Cette humilité épistémologique, caractéristique de l'APE, est à la fois sa force et sa faiblesse.

La recherche de théories de moyenne portée a permis à l'APE d'éviter les débats sectaires et dogmatiques entre des écoles rivales. En APE, il n'y a pas de paradigmes concurrents qui s'affrontent de manière dialectique en passant d'un débat inter-paradigmatique à un autre. Il y a plutôt une multiplicité de programmes de recherche complémentaires qui ont évolué en parallèle. Comme cet ouvrage en témoigne, l'APE a conquis tous les niveaux d'analyse possibles. Les études sur les identités nationales côtoient sans affronter celles sur les contraintes institutionnelles ou encore celles sur les processus cognitifs des décideurs. Sachant que les dynamiques sociales sont complexes et multicausales, l'éclectisme de l'APE représente un atout indéniable pour la compréhension du monde politique.

À terme, cependant, cet éclectisme a entraîné un certain repliement autour des différents programmes de recherche qui constituent l'APE. Plutôt que d'apparaître comme un champ d'études cohérent, l'APE semble parfois être un archipel d'îles théoriques qui communiquent peu entre elles et avec le monde extérieur. Les travaux sur la personnalité des décideurs, ceux sur la pensée groupale, ou encore ceux sur les rôles nationaux, par exemple, ne mobilisent

chacun qu'une poignée de chercheurs et en laissent plusieurs autres indifférents. Chaque réseau de recherche poursuit son propre programme en ignorant largement ses voisins. Or, ce repliement peut éventuellement conduire à une asphyxie intellectuelle.

Après avoir approfondi différents modèles théoriques, l'APE doit maintenant se pencher sur leur articulation. Pour y parvenir, certains proposent de réanimer l'ambition de développer une théorie générale qui fédérerait toutes les théories de moyenne portée (Welch, 2005). C'était, dès le départ, le projet de James Rosenau (1966). Pour Rosenau, l'APE ne devait pas seulement identifier les variables indépendantes qui affectent les décisions de politique étrangère, mais aussi les variables contextuelles qui déterminent la pertinence relative d'une variable indépendante par rapport à une autre. Il espérait notamment que les variations entre les niveaux de développement économique ou entre les systèmes politiques des différents pays puissent permettre de déterminer quels sont les modèles théoriques pertinents pour expliquer la politique étrangère d'un pays donné.

Dans une certaine mesure, c'est aussi le projet de Margaret Hermann (2001). Selon Hermann, ce sont les caractéristiques de l'unité décisionnelle qui doivent guider le choix d'un modèle théorique. Une première décision prise par un chef autoritaire, une deuxième par un petit groupe et une troisième par une large coalition conduiront à des modèles théoriques différents. Hermann ordonne ainsi les différents modèles théoriques de l'APE dans un système unique, guidant de manière systématique le chercheur vers un modèle spécifique en fonction du cas particulier qui l'intéresse.

Une autre façon d'établir des ponts entre les modèles de l'APE consiste, non pas à se questionner sur leur pertinence relative pour un cas donné, mais à en amalgamer quelques-uns pour en créer de nouveaux. Des analystes proposent ainsi de séquencer le processus décisionnel en différentes étapes, chacune correspondant à un modèle différent. C'est l'idée même de la théorie poliheuristique, qui résulte d'une fusion entre la théorie cognitiviste et la théorie du choix rationnel. Dans une perspective similaire, certains chercheurs s'appuient sur la théorie des perspectives ou le code opérationnel pour déterminer les préférences des acteurs, et ensuite sur un modèle interactionniste, comme la théorie des jeux ou le modèle bureaucratique, pour expliquer leurs comportements (Bueno de Mesquita et McDermott, 2004 ; Devlen, 2010).

Un nombre croissant d'études vont encore plus loin et analyse l'interaction

entre plusieurs processus simultanés. L'opinion publique et l'identité nationale interagissent, comme les analogies et les perspectives, ou les émotions et la rationalité (Kaarbo, 2008 ; Cantir et Kaarbo, 2012). Étudier les interactions entre ces processus, segmentés artificiellement par la recherche, est à la fois l'occasion de revenir aux ouvrages fondateurs de l'APE et l'une des voies les plus prometteuses pour assurer son développement futur.

Au-delà du cadre américain

Un autre défi qui attend l'APE dans les prochaines années est sa transposition hors du cadre américain. À l'image des relations internationales dans leur ensemble, l'APE s'est développée dans les universités américaines et c'est, aujourd'hui encore, aux États-Unis que se situe son centre de gravité (Hoffmann, 1977 ; Waever, 1998 ; Larsen, 2009).

Bien entendu, plusieurs analystes de la politique étrangère se sont distinguées hors des États-Unis. Les travaux de Walter Carlsnaes (Suède), Knud Erik Jørgensen (Danemark), Christopher Hill (Royaume-Uni), Thomas Risse (Allemagne), Kal Holsti (Canada), Alex Mintz (Israël), Douglas van Belle (Nouvelle-Zélande), et Iver Neumann (Norvège), parmi plusieurs autres, ont eu une influence sur l'APE bien au-delà de leur pays respectif. Mais c'est encore aux États-Unis que l'on retrouve la majorité des centres de recherche, des revues scientifiques, des bases de données et des conférences annuelles consacrés à l'APE.

Cette concentration géographique n'a pas empêché l'APE de connaître une remarquable diversité théorique. Même si plusieurs universitaires américains privilégient une épistémologie positiviste, on retrouve aussi aux États-Unis des analystes critiques, réflexivistes et poststructuralistes. Après tout, John Mearsheimer, Jerrold Post, Cynthia Enloe et Bruce Bueno de Mesquita sont tous des universitaires américains qui ont contribué significativement à l'APE, mais ils s'appuient sur des approches radicalement différentes les unes des autres.

La concentration géographique de l'APE a cependant contribué à maintenir une certaine confusion entre l'APE en général et l'analyse de la politique étrangère américaine en particulier. Plusieurs universitaires américains ont développé leur modèle théorique en ayant la politique étrangère américaine à l'esprit et n'ont testé leurs hypothèses qu'en les confrontant au cas américain.

Or, il n'est pas certain que les théories développées à partir de ce cas aient une

portée de généralisation universelle et qu'elles soient les plus pertinentes pour comprendre la politique étrangère des autres pays. Les rivalités bureaucratiques, par exemple, sont-elles particulièrement prononcées dans les organes décisionnels américains ? Les opinions publiques des autres pays sont-elles aussi structurées sur un axe opposant isolationnisme et internationalisme ? Les minorités ethniques exercent-elles la même influence en Europe qu'aux États-Unis ?

Sur ces questions, l'APE n'a, pour l'instant, pas de réponse définitive à offrir. Malgré l'appel de Rosenau dès les années 1960 pour accentuer la comparaison entre les différents pays, les véritables comparaisons – et non pas simplement la juxtaposition d'études de cas – sont encore trop rares (Kaarbo et Hermann, 1998 ; Jenkins-Smith *et al.*, 2004 ; Larsen, 2009 ; Oppermann et Viehrig, 2009 ; Balabanova, 2010).

On peut néanmoins s'attendre à ce que l'APE s'ouvre davantage à la comparaison dans les prochaines années. Un nombre croissant de chercheurs américains s'intéresse à la politique des pays étrangers et les modèles théoriques développés aux États-Unis se diffusent à l'échelle planétaire. En raison de cette double évolution, il y a tout lieu de croire – et d'espérer – que la portée de généralisation des théories de l'APE sera mieux établie et que son américano-centrisme s'estompera.

Au-delà du prisme stato-centré

L'APE doit non seulement élargir sa portée géographique et s'intéresser à des pays jusqu'ici négligés par la recherche, mais aussi élargir son objet d'étude et se pencher sur de nouvelles catégories d'acteurs. Il y a quelques décennies encore, la conception dominante de l'ordre international justifiait que les analystes attribuent le monopole de la politique étrangère aux États souverains et qu'ils concentrent leurs travaux sur cette seule catégorie d'acteur. L'ordre westphalien, fondé sur le principe de la souveraineté étatique, établissait une distinction fondamentale entre les systèmes nationaux et le système international. La seule courroie de transmission entre ces deux systèmes était l'État. Par conséquent, seul l'État souverain pouvait avoir une politique étrangère et celle-ci était principalement dirigée vers les autres États souverains. Cette conception stato-centrée des relations internationales a largement structuré le prisme par lequel les analystes de la politique étrangère percevaient leur objet d'étude (Krasner, 1993 ;

Ruggie, 1993 ; Caporaso, 2000 ; Ossiander, 2001 ; Ringmar, 1996 ; Schmidt, 2011).

Depuis la fin de la guerre froide, force est de constater que l'ordre westphalien s'effrite progressivement. Dans un monde à dimensions, à niveaux et à acteurs multiples, les repères s'effondrent et l'on ne sait plus avec assurance quel est le titulaire, quel est le domaine, et quelle est la cible de la politique étrangère.

Pour certains, la politique étrangère contemporaine, en s'éloignant du modèle westphalien, se rapproche curieusement des normes médiévales. Aujourd'hui comme au Moyen Âge, plusieurs sources d'autorité se chevauchent et l'on ne peut départager aisément les intérêts publics des intérêts privés. Les quêtes de pouvoir, de richesse et de vertu se confondent comme elles se confondaient alors (Kobin, 1998 ; Spiro, 1996 ; Cutler, 1999 ; Hall, 1997).

Pour d'autres, il ne peut y avoir de retour aux pratiques moyenâgeuses, puisque l'ordre westphalien interétatique est un mythe qui n'a jamais véritablement existé hors des manuels scolaires. Les forces transnationales ont toujours joué un rôle clé dans les relations internationales et la soi-disant « nouvelle diplomatie » n'est en rien nouvelle (Sofer, 1988 ; Coolsaet et Vandervelden, 2004 ; Carvalho *et al.*, 2011). Mais que l'ordre westphalien se soit effrité empiriquement ou conceptuellement, le résultat est le même : l'APE ne peut plus ignorer les autres catégories d'acteurs internationaux (White, 1999).

Parmi ces nouveaux acteurs internationaux que l'APE doit intégrer à ses analyses figurent les villes, les régions et les états fédérés, dont plusieurs sont suffisamment autonomes pour élaborer et mettre en œuvre leur propre politique étrangère. Leur « paradiplomatie » est d'ailleurs plus active que jamais. Plusieurs États fédérés signent des accords internationaux, sont représentés à l'étranger par leurs délégations, approuvent les ventes d'armement à l'étranger, ont un droit de parole dans certaines organisations intergouvernementales, et participent aux sanctions économiques (Coolsaet, 2002 ; Lecours, 2002 ; Massart-Piérard, 2004 ; Blatter *et al.*, 2008 ; McMillan, 2008).

Il arrive parfois que les positions des autorités locales et régionales aillent à contre-courant de celles de leur gouvernement central, comme ce fut le cas des villes et États américains qui se sont engagés à respecter le protocole de Kyoto (Betsill et Bulkeley, 2004 ; Koehn, 2008). Dans la majorité des cas, cependant, l'action internationale des autorités locales et régionales ne se heurte pas aux États centraux (Paquin, 2002 et 2004). Il est même de plus en plus fréquent que le développement de leur politique étrangère soit activement favorisé par les

autorités centrales.

Au niveau supra-étatique, les organisations intergouvernementales ont aussi des politiques qui peuvent être analysées à la lumière de l'APE. Ce ne sont pas que des enceintes de négociations passives ou des agents mettant servilement en œuvre les décisions prises par les États. Ce sont des bureaucraties ayant leurs propres conceptions du monde et leurs propres intérêts, et leurs dirigeants ont leurs propres personnalités et leur propre style de gestion. Comme les États, les organisations intergouvernementales créent des coalitions avec des acteurs transnationaux, font la promotion de certaines idées et adoptent des politiques (Finnemore, 1993 ; Risse *et al.*, 1999 ; Barnett et Finnemore, 2004 ; Chwieroth, 2007 ; Thakur et Weiss, 2009).

L'Union européenne est sans doute l'organisation intergouvernementale la plus fréquemment étudiée avec les outils théoriques et méthodologiques de l'APE (White, 1999 ; Carlsnaes, 2004 ; Hill et Smith, 2005). Néanmoins, plusieurs modèles de l'APE n'ont pas encore été appliqués et adaptés à l'Union européenne. Quant aux autres organisations intergouvernementales, incluant les Nations unies et l'Organisation mondiale du Commerce, ce sont encore des champs nouveaux qui restent à défricher pour l'APE.

Certains analystes vont encore plus loin et imaginent une « politique étrangère privée », appartenant non pas à des autorités publiques infra ou supra étatiques, mais à des ONG ou à des firmes transnationales. Certains acteurs non étatiques calquent effectivement leur comportement sur celui des États : ils créent des alliances, adoptent des normes communes, organisent des sommets, interagissent directement avec les organisations intergouvernementales (OIG), saisissent des tribunaux internationaux, menacent de sanctions économiques les acteurs qui ne se conforment pas à leurs préférences, et se présentent comme les défenseurs de l'intérêt commun.

En fait, les prérogatives de l'État qui ne souffrent d'aucune exception sont de plus en plus difficiles à repérer, même dans les aspects les plus symboliques de la politique étrangère : L'ONG britannique FIELD a formellement représenté de petits États insulaires lors des négociations du Protocole de Kyoto, le chanteur rock Bono participe aux côtés de chefs de gouvernement à des conférences de presse sur l'aide au développement, et des sociétés militaires privées participent à des opérations armées. Les acteurs non étatiques sont omniprésents sur tous les terrains d'action de la politique étrangère (Bestill et Corell, 2007 ; Cooper, 2007). Dans ce contexte, on peut légitimement croire que les modèles de l'APE

peuvent contribuer à éclairer leur action internationale sur un nouveau jour.

Au-delà de la tour d'ivoire

Le quatrième défi qui attend l'APE est d'élargir son public. Il subsiste notamment en un véritable fossé entre l'étude scientifique et la pratique de la politique étrangère. Certains travaux de l'APE, il est vrai, ont exercé une forte influence sur la formulation de la politique étrangère. Ce fut le cas notamment des thèses sur la dissuasion rationnelle lors de la guerre froide, et plus récemment des études sur les conditions qui déterminent le succès des sanctions économiques. Il s'agit cependant d'exceptions. Plusieurs universitaires s'intéressent peu aux applications pratiques de leurs travaux et les praticiens le leur rendent bien. Même si certains *think tanks* se présentent comme des intermédiaires, faisant le pont entre les milieux universitaires et diplomatiques, le fossé entre ces deux univers demeure profond (George, 1994 ; Hill et Bshoff, 1994 ; Lepgold, 1998 ; Walt, 2005 ; Jentleson et Ratner, 2011).

Les modèles théoriques et méthodologiques de l'APE sont néanmoins pertinents pour la pratique de la politique étrangère. Certains ont des applications évidentes, permettant d'accroître l'efficacité d'un instrument ou d'anticiper les comportements d'un interlocuteur. Mais la valeur politique de l'APE ne s'arrête pas là. Elle permet aux praticiens, non seulement de trouver de nouvelles solutions, mais peut-être plus fondamentalement de réfléchir à la définition des problèmes. Elle contribue à démystifier certains stéréotypes, à mettre en doute certaines analogies, à reconnaître certains biais de perception, et à inculquer un sens de l'ambiguïté et de la complexité. En somme, l'APE brise les certitudes.

Dès lors, pour que les chercheurs de l'APE contribuent à la pratique de la politique étrangère, ils ne doivent pas nécessairement réfléchir aux applications concrètes de leurs théories ou prendre position sur les questions brûlantes de l'actualité internationale. Ils peuvent, plus simplement, tenter d'éviter le jargon inutile et expliciter les postulats trop souvent restés sous-entendus.

Cet ouvrage, je l'espère, participe à cette déconstruction émancipatrice.

Bibliographie

ABDELAL R., HERRERA Y. M., JOHNSTON A. I. et MCDERMOTT R., 2006, “Identity as a Variable”, *Perspectives on Politics*, vol. 4(4), p. 695-711.

ABZHAPAROVA A., 2011, “Denuclearisation Practices of Kazakhstan”, *Review of International Studies*, vol. 37(4), p. 1537-1553.

ACHARYA A., 2011, “Norm Subsidiarity and Regional Orders: Sovereignty, Regionalism and Rule-Making in the Third World”, *International Studies Quarterly*, vol. 55(1), p. 95-123.

ADAMS G. et SOKOLOFF N., 1982, *The Politics of Defense Contracting: The Iron Triangle*, New Brunswick, Transaction.

ADAY S. et LIVINGSTON S., 2008, “Taking the State Out of the State-Media Relations Theory”, *Media, War and Conflict*, vol. 1(1), p. 99-107.

ADAY S., 2010, “Chasing the Bad News”, *Journal of Communication*, vol. 60(1), p. 144-164.

ADLER E. et BARNETT M., 1998, *Security Communities*, Cambridge, Cambridge University Press.

ADLER E. et HAAS P. M., 1992, “Epistemic Communities, World Order and the Creation of a Reflective Research Program”, *International Organization*, vol. 46(1), p. 367-390.

ADLER E., 1992, “National Epistemic Communities and the International Evolution of the Idea of Nuclear Arms Control”, *International Organization*, vol. 46(1), p. 101-145.

ADLER E., 1998, “Seeds of Peaceful Change”, *in* Adler E. et Barnett M. (dirs), *Security Communities*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 11-29.

ADLER E., 2008, “The Spread of Security Communities: Communities of Practice, Self-Restraint, and NATO’s Post-Cold War Transformation”, *European Journal of International Relations*, vol. 14(2), p. 195-230.

ADORNO T. W., FRENKEL-BRUNSWIK E., LEVRENSON D. J. et SANFORD R. N., 1950, *The Authoritarian Personality*, New York, Harper & Bros.

AGGESTAM L., 2004, “Role Identity and the Europeanisation of Foreign

Policy", *in* Tonra B. et Christiansen T. (dirs), *Rethinking European Union Foreign Policy*, Manchester, Manchester University Press, p. 81-98.

AGUILAR E. E., FORDHAM B. O. et LYNCH G. P., 1997, "The Foreign Policy Beliefs of Political Campaign Contributors", *International Studies Quarterly*, vol. 41(2), p. 355-366.

AHLSTROM D. et WANG L. C., 2009, "Groupthink and France's Defeat in the 1940 Campaign", *Journal of Management History*, vol. 15(2), p. 159-177.

AHMAD M., 2008, "US Think Tanks and the Politics of Expertise: Role, Value and Impact", *Political Quarterly*, vol. 79(4), p. 529-555.

AHRARI M. E. (dir.), 1987, *Ethnic Groups and US Foreign Policy*, New York, Greenwood Press.

ALASTAIR I. J., 1995, *Cultural Realism: Strategic Culture and Grand Strategy in Chinese History*, Princeton, Princeton University Press.

ALASTAIR I. J., 1999, "Strategic Culture Revisited: Reply to Colin Gray", *Review of International Studies* 25 (3), p. 519-523.

ALDEN C. et HUGHES C. R., 2009, "Harmony and Discord in China's Africa Strategy", *The China Quarterly*, vol. 199(1), p. 563-584.

ALDERSON K., 2001, "Making Sense of State Socialization", *Review of International Studies*, vol. 27(3), p. 415-433.

ALDRICH J. H., GELPI C., FEAVER P., REIFLER J. et SHARP K. T., 2006, "Foreign Policy and the Electoral Connection", *Annual Review of Political Science*, vol. 9(1), p. 477-502.

ALDRICH J. H., SULLIVAN J. L. et BORGIDA E., 1989, "Do Presidential Candidates 'Waltz Before a Blind Audience'?", *American Political Science Review*, vol. 83(1), p. 123-141.

ALESINA A. et DOLLAR D., 2000, "Who Gives Foreign Aid to Whom and Why?", *Journal of Economic Growth*, vol. 5(1), p. 33-63.

ALEXANDER M. G., LEVIN S. et HENRY P. J., 2005, "Image Theory, Social Identity and Social Dominance", *Political Psychology*, vol. 26(1), p. 27-45.

ALLEN M. A. et FORDHAM B. O., 2011, "From Belos to Baghdad", *International Studies Quarterly*, vol. 55(4), p. 1025-1045.

ALLEN S. H., 2005, "The Determinants of Economic Sanctions Success and Failure", *International Interactions*, vol. 31(2), p. 117-138.

ALLEN S. H., 2008, “Political Institutions and Constrained Response to Economic Sanctions”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 4(3), p. 255-274.

ALLEN S. H. et VINCENT T., 2011, “Bombing to Bargain?”, *Foreign Policy Analysis*, 7(1), p. 1-26.

ALLISON G. T., 1969, “Conceptual Models and the Cuban Missile Crisis”, *American Political Science Review*, vol. 63(3), p. 689-718.

ALLISON G. T. et HAPERIN M., 1972, “Bureaucratic Politics: A Paradigm and Some Policy Implications”, *World Politics*, vol. 24 (suppl.), p. 40-79.

ALLISON G. T. et ZELIKOW P., 1999, *Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*, New York, Addison Wesley Longman.

ALMOND G., 1950, *The American People and Foreign Policy*, New York, Harcourt Brace.

ALONS G. C., 2007, “Predicting a State’s Foreign Policy”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 3(3), p. 211-232.

AMBROSIO T. (dir.), 2002, *Ethnic Identity Groups and US Foreign Policy*, Westport, Praeger.

ANAND S. et KROSNICK J. A., 2003, “The Impact of Attitudes toward Foreign Policy Goals on Public Preferences among Presidential Candidates”, *Presidential Studies Quarterly*, vol. 33(1). p. 31-71.

ANDERSON B., 1983, *Imagined Communities: Reflections on the Origins and Spread of Nationalism*, Londres, Verso.

ANDREATTA P., 2008, “Italian Foreign Policy: Domestic Politics, International Requirements and the European Dimension”, *European Integration*, vol. 30(1), p. 169-181.

ANHEIER H. K. et LESTER M. S., 2006, “The Nonprofit Sector in Comparative Perspective”, *in* Powell W. W. et Steinberg R. (dirs), *The Non-Profite Sector: A Research Handbook*, New Haven, Yale University Press, p. 89-115.

ANKER L., 2005, « Le maintien de la paix et l’opinion publique », *Revue militaire canadienne*, vol. 6(2), p. 23-32.

ANTHONY C., 2008, “American Democratic Interventionism: Romancing the Iconic Woodrow Wilson”, *International Studies Perspectives*, vol. 9(3), p. 239-253.

ANTONIADES A., 2003,“Epistemic Communities, Epistemes and the Construction of (World) Politics”, *Global Society*, vol. 17(1), p. 21-38.

ARCHEN C. H. et SNIDAL D. , 1989, “Rational Deterrence Theory and Comparative Case Studies”, *World Politics*, vol. 41(2), p. 143-169.

ARCHETTI C., 2008, “Unamerican Views”, *Westminster Papers in Communication and Culture, Media and Foreign Policy Special Issue*, vol. 5(3), p. 4-26.

ARENA P., 2010, “Why Not Guns and Butter: Responses to Economic Turmoil”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 6(4), p. 339-348.

ARFI B., 2009, “Probing the Democratic Peace Argument Using Linguistic Fuzzy Logic”, *International Interactions*, vol. 35(1), p. 30-57.

ARON R., 1962, *Paix et guerre entre les nations*, Paris, Calmann-Lévy.

ARROW K., 1970, *Social Choice and Individual Values*, New Haven, Yale University Press.

ART R. J., 1973, “Bureaucratic Politics and American Foreign Policy: A Critique”, *Policy Sciences*, vol. 4(4), p. 467-490.

ART R. J., 1996, “American Foreign Policy and the Fungibility of Force”, *Security Studies*, vol. 5(4), p. 7-42.

ARTER D., 1995, “The EU Referendum in Finland on 16 October 1994”, *Journal of Common Market Studies*, vol. 33(3), p. 361-387.

ASHIZAWA K., 2008, “When Identity Matters”, *International Studies Review*, vol. 10(3), p. 571-598.

ASTORINO-COURTOIS A. et TRUSTY B., 2000, “Degrees of Difficulty: The Effect of Israeli Policy Shifts on Syrian Peace Decisions”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 44(3), p. 359-377.

ASTORINO-COURTOIS A., 2000, “The Effects of Stakes and Threat on Foreign Policy Decision Making”, *Political Psychology*, vol. 21(3), p. 489-510.

ATKINSON C., 2010, “Does Soft Power Matter? A Comparative Analysis of Student Exchange Programs 1980-2006”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 6(1), p. 1-22.

AUERSWALD D. P. et Cowhey P., 1997, “Ballot box Diplomacy”, *International Studies Quarterly*, vol. 41(3), p. 505-528.

AUERSWALD D. P., 1999, “Inward Bound: Domestic Institutions and Military Conflict”, *International Organization*, vol. 53(3), p. 469-504.

AVERY W. P. et FORSYTHE D. P., 1979, “Human Rights, National Security and

the US Senate", *International Studies Quarterly*, vol. 23(3), p. 303-320.

AVRUCH K. et WANG Z., 2005, "Culture, Apology and International Negotiation", *International Negotiation*, vol. 10(2), p. 337-353.

AXELROD R. M., 1973, "Schema Theory: An Information Processing Model of Perception and Cognition", *American Political Science Review*, vol. 67(4), p. 1248-1266.

AXELROD R. M., 1984, *The Evolution of Cooperation*, New York, Basic Books.

BACCINI L., 2011, "Democratization and Trade Policy", *European Journal of International Relations*, vol. 17(1), p. 1-25.

BADIE B., 2005, « L'opinion à la conquête de l'international », *Raisons Politiques*, vol. 19(3), p. 9-24.

BADIE D., 2010, "Groupthink, Iraq and the War on Terror: Explaining US Policy Shift toward Iraq", *Foreign Policy Analysis*, vol. 6(4), p. 277-296.

BAILEY M., GOLDSTEIN J. et WEINGAST B., 1997, "The Institutional Roots of American Trade Policy", *World Politics*, vol. 49(3), p. 309-338.

BAK D. et PALMER G., 2010, "Testing the Biden Hypotheses: Leader, Tenure, Age and International Conflict", *Foreign Policy Analysis*, vol. 6(3), p. 257-273.

BAKER A., 2005, "Who Wants to Globalize? Consumer Tastes and Labor Markets in a Theory of Trade Policy Beliefs", *American Journal of Political Sciences*, vol. 49(2), p. 924-938.

BAKER W. D. et O'NEAL J. R., 2001, "Patriotism or Opinion Leadership?", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 45(5), p. 661-687.

BALDWIN D. A., 1971, "Thinking About Threats", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 15(1), p. 71-78.

BALDWIN D. A., 1985, *Economic Statecraft*, Princeton, Princeton University Press.

BALDWIN D. A., 1989, *The Paradoxes of Power*, New York, Basil Blackwell.

BALDWIN D. A., 1999, "The Sanctions Debate and the Logic of Choice", *International Security*, vol. 24(3), p. 80-107.

BALDWIN D. A., 2000, "Success and Failure in Foreign Policy", *Annual Review of Political Science*, vol. 3(1), p. 167-182.

BALDWIN R. E. et MAGEE C. S., 2000, *Congressional Trade Votes: From NAFTA Approval to Fast-Track Defeat*, Washington, Institute of International

Economics.

BALTHAZAR L., 2008, « Le contexte de la formulation de la politique étrangère », *in* David C.-P., Balthazar L. et Vaïsse J. (dirs), *La Politique étrangère des États-Unis*, Paris, Presses de Sciences Po., p. 17-188.

BALZACQ T. (dir.), 2009, *The External Dimension of EU Justice and Home Affairs: Neighbors, Governance, Security*, New York, Palgrave Macmillan.

BALZACQ T. (dir.), *2011 Securitization Theory*, Abingdon, Routledge.

BALZACQ T., 2004, « Crise et politique étrangère », *in* Rossen C., Rosoux V. et Wilde D'Estmael T. (dirs), *La Politique étrangère: le modèle classique à l'épreuve*, Bruxelles, Peter Lang, p. 327-351.

BALZACQ T., 2008, "The Policy Tools of Securitization: Information Exchange, EU Foreign and Interior Policies", *Journal of Common Market Studies*, vol. 46(1), p. 75-100.

BANCHOFF T., 1999, "German Identity and European Integration", *European Journal of International Relations*, vol. 5(3), p. 259-289.

BANERJEE S., 1997, "The Cultural Logic of National Identity Formation", *in* Hudson V. M. (dir.), *Culture and Foreign Policy*, Boulder, Rienner, p. 27-44.

BARBER J. D., 1972, *The Presidential Character: Predicting Performance in the White House*, Englewood Cliff, Prentice Hall.

BARKAWI T., 2001, "War inside the Free World", *in* Barkawi T. et Laffey M. (dirs), *Democracy, Liberalism and War*, Boulder, Lynne Rienner Press, p. 107.

BARNETT M. et FINNEMORE M., 2004, *Rules for the World: International Organizations in Global Politics*, Ithaca, Cornell University Press.

BARNETT M. et DUVALL R., 2005, "Power in International Politics", *International Organization*, vol. 59(1), p. 39-75.

BARNETT M. et WEISS T. (dirs), 2008, *Humanitarianism in Question: Politics, Power, Ethics*, Ithaca, Cornell University Press.

BARNETT M., 1993, "Institution, Roles and Disorder: The Case of the Arab States System", *International Studies Quarterly*, vol. 37(3), p. 271-296.

BARNETT M., 1999, "Culture, Strategy and Foreign Policy Change: Israel's Road to Oslo", *European Journal of International Relations*, vol. 5(1), p. 5-36.

BAR-TAL D. et ANTEBI D., 1992, "Beliefs about Negative Intentions of the World: A Study of the Israeli Siege Mentality", *Political Psychology*, vol. 13(4),

p. 633-645.

BARTHE S. et DAVID C.-P., 2007, “Clinton, Coercive Diplomacy, and the Use of Analogies in Decision Making”, *The Whitehead Journal of Diplomacy and International Relations*, vol. 8(2), p. 85-101.

BARTILOW H. A. et VOSS S., 2006, “No Guns, No Butter”, *International Politics*, vol. 43(3), p. 362-383.

BARTILOW H. A. et VOSS S., 2009. “Market Rules”, *International Studies Quarterly*, vol. 53(1), p. 103-124.

BATES R. H., BROCK P. et TIEFENTHALER J., 1991, “Risk and Trade Regimes: Another Exploration”, *International Organization*, vol. 4(5), p. 1-18.

BATTISTELLA D., 2002, « L’intérêt national. Une notion, trois discours », *in* Charillon F. (dir.), *Politique étrangère : nouveaux regards*, Paris, Presses de Sciences Po., p. 139-166.

BAUM M. A. 2009, “Shot by the Messenger: Partisan Cues and Public Opinion Regarding National Security and War”, *Political Behavior*, 31(2), p. 157-186.

BAUM M. A. et JAMISON A. S., 2006, “The Oprah Effect: How Soft News Helps Inattentive Citizens Vote Consistently”, *Journal of Politics*, vol. 68(4), p. 946-959.

BAUM M. A. et POTTER P. B. K., 2008, “The Relationships between Mass Media, Public Opinion and Foreign Policy”, *Annual Review of Political Science*, vol. 11(1), p. 39-65.

BAUM M. A. et GROELING T., 2008, “New Media and the Polarization of American Political Discourse”, *Political Communication*, vol. 25(4), p. 345-365.

BAUM M. A. et GROELING T., 2010, “Reality Asserts Itself: Public Opinion on Iraq and the Elasticity of Reality”, *International Organization*, vol. 64(3), p. 443-479.

BAUM M. A., 2002, “Sex, Lies and War: How Soft News Brings Foreign Policy to the Inattentive Public”, *American Political Science Review*, vol. 96(1), p. 91-109.

BAUM M. A., 2002, “The Constituent Foundations of the Rally-Round-the-Flag Phenomenon”, *International Studies Quarterly*, vol. 46(2), p. 263-298.

BAUM M. A., 2004, “Circling the Wagons: Soft News and Isolationism in American Public Opinion”, *International Studies Quarterly*, vol. 48(2), p. 313-338.

BAUM M. A., 2004, “Going Private: Public Opinion, Presidential Rhetoric and the Domestic Politics of Audience Costs in US Foreign Policy Crises”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 48(6), 603-631.

BAUM M. A., 2004, “How Public Opinion Constrains the Use of Force: The Case of Operation Restore Hope”, *Presidential Studies Quarterly*, vol. 34(2), p. 187-226.

BEARCE D. et BONDANELLA S., 2007, “Intergovernmental Organizations, Socialization and Member-State Interest Convergence”, *International Organization*, vol. 61(4), p. 703-733.

BEASLEY R., KAARBO J., HERMANN C. F. et HERMANN M. G., 2001, “People and Processes in Foreign Policymaking”, *International Studies Review*, vol. 3(2), p. 217-250.

BECKER D., 2010, “The New Legitimacy and International Legitimation: Civilization and South African Foreign Policy”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 6(2), p. 133-146.

BEECH M., 2011, “British Conservativism and Foreign Policy”, *British Journal of Politics and International Relations*, vol. 13(3), p. 348-363.

BÉLANGER L., 1999, “Redefiing Cultural Diplomacy: Cultural Security and Foreign Policy in Canada”, *Political Psychology*, vol. 20(4), p. 677-699.

BÉLANGER L., DUCHESNE É. et PAQUIN J., 2005, “Foreign Interventions and Secessionist Movements: The Democratic Factor”, *Canadian Journal of Political Science*, vol. 38(2), p. 435-462.

BENDOR J. et HAMMOND T. H., 1992, “Rethinking Allison’s Models”, *American Political Science Review*, vol. 86(2), p. 301-322.

BENDOR J., MOE T. et SHOTTS K., 2001, “Recycling the Garbage Can: An Assessment of the Research Program”, *American Political Science Review*, vol. 95(1), p. 169-190.

BENGTSSON R. et ELGSTRÖM O., 2012, “Conflicting Role Conception? The European Union in Global Politics”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 8(1), p. 93-108.

BENNETT A., 1999, *Condemned to Repetition? The Rise, Fall and Reprise of Soviet-Russian Military Interventionism, 1973-1996*, Cambridge, MIT Press.

BENNETT C. J., 1991, “What is Policy Convergence and What Causes it?”, *British Journal of Political Science*, vol. 21(2), p. 215-233.

BENNETT L. W. et MANHEIM J. B., 1993, “Taking the Public by Storm”, *Political Communication*, vol. 10(4), p. 331-351.

BENNETT L. W., 1990, “Toward a Theory of Press-State Relations in the United States”, *Journal of Communication*, vol. 40(2), p. 103-125.

BENNETT L. W., LAWRENCE R. G. et LIVINGSTON S., 2007, *When the Press Fails: Political Power and the News Media from Iraq to Katrina*, Chicago, University of Chicago Press.

BENOIT K., 1996, “Democracies Really Are More Pacific (in General)”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 40(4), p. 636-657.

BEREJIKIAN J. D., 2002, “A Cognitive Theory of Deterrence”, *Journal of Peace Research*, vol. 39(2), 165-84.

BEREJIKIAN J. D., 2002, “Model Building with Prospect Theory: A Cognitive Approach to International Relations”, *Political Psychology*, vol. 23 (4), p. 759-786.

BERG E. et EHIN P., 2009, *Identity and Foreign Policy: Baltic-Russian Relations and European Integration*, Farnham, Ashgate.

BERGER T. U., 1998, *Cultures of Antimilitarism: National Security in Germany and Japan*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.

BERGMAN A., 2007, “Co-Constitution of Domestic and International Welfare Obligations”, *Cooperation and Conflict*, vol. 42(1), p. 73-99.

BERKOWITZ D., PISTOR K. et RICHARD J.-F., 2003, “The Transplant Effect”, *American Journal of Comparative Law*, vol. 51(1), p. 163-203.

BERNAUER T. et KUHN P., 2010, “Is There an Environmental Version of the Kantian Peace?”, *European Journal of International Relations*, vol. 16(1), p. 77-102.

BERNHAGEN P., 2008, “Business and International Environmental Agreements”, *Global Environmental Politics*, vol. 8(1), p. 78-110.

BERNSTEIN R. A. et ANTHONY W. W., 1974, “The ABM Issue in the Senate, 1968-1970: The Importance of Ideology”, *American Political Science Review*, vol. 68(3), p. 1198-1206.

BERRY N., 1990, *Foreign Policy and the Press: An Analysis of the New York Times’ Coverage of US Foreign Policy*, Westport, Greenwood Press.

BETSILL M. M. et BULKELEY H., 2004, “Transnational Networks and Global Environmental Governance: The cities for Climate Protection Program”,

International Studies Quarterly, vol. 48(2), p. 471-493.

BETSILL M. M. et CORELL E., 2007, *NGO Diplomacy: The Influence of Nongovernmental Organizations in International Environmental Negotiations*, Cambridge, MIT Press.

BIAVA A. 2011, *Vers une culture stratégique européenne ?*, Louvain la Neuve, L'Harmattan.

BICKERTON C., 2010, "Functionality in EU Foreign Policy: Towards a New Research Agenda?", *European Integration*, vol. 32(2), p. 213-227.

BIDDLE S. et LONG S., 2004, "Democracy and Military Effectiveness: A Deeper Look", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 48(4), p. 525-546.

BIGLAISER G. et DEROUEN K. Jr., 2007, "Following the Flag: Troop Deployment and US Foreign Direct Investment", *International Studies Quarterly*, vol. 51(4), p. 835-854.

BIGO D., 2005, « La mondialisation de l'(in)sécurité », *Cultures et Conflits*, 58, p. 53-101.

BIGO D., 2006, "Internal and External Aspects of Security", *European Security*, vol. 15(4), 385-404.

BILLINGS R. S. et HERMANN C. F., 1998, "Problem Identification in Sequential Policy Decision Makings", *in* Sylvan D. A. et Voss J. (dirs), *Problem Representation in Foreign Policy Decision Making*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 53-79.

BINNING K. R., 2007, "It's Us against the World", *Political Psychology*, vol. 28(6), p. 777-799.

BIRT R., 1993, "Personality and Foreign Policy: The Case of Stalin", *Political Psychology*, vol. 14(4), p. 607-626.

BJERELD U. et EKENGREN A.-M., 1999, "Foreign Policy Dimensions", *International Studies Quarterly*, vol. 43(3), p. 503-518.

BLAINEY G., 1988, *The Causes of War*, New York, Free Press.

BLANCHARD J.-M. F. et RIPSMAN N. M., 2008, "A Political Theory of Economic Statecraft", *Foreign Policy Analysis*, vol. 4(4), p. 371-398.

BLATTER J., KREUTZER M., RENTL M. et THIELE J., 2008, "The Foreign Relations of European Regions", *West European Politics*, vol. 31(3), p. 464-490.

BLECHMAN B. M. et KAPLAN S. S., 1978, *Force Without War: US Armed Force*

as a Political Instrument, Washington, The Brookings Institution.

BLEIKER R. et HUTCHISON E., 2008, "Fear No More: Emotions and World Politics", *Review of International Studies*, vol. 34(1), p. 115-135.

BLISS H. et RUSSETT B., 1998, "Democratic Trading Partners: The Liberal Connection, 1962-1989", *Journal of Politics*, vol. 60(4), p. 1126-1147.

BLOK A., 2008, "Contesting Global Norms: Politics of Identity in Japanese Pro-Whaling Countermobilization", *Global Environmental Politics*, vol. 8(2), p. 39-66.

BLOOMFIELD A. et NOSSAL K. R., 2007, "Toward an 'Explicative Understanding' of Strategic Culture", *Contemporary Security Policy*, vol. 28 (2), p. 285-306.

BLUM D., 1993, "The Soviet Foreign Policy Belief System: Beliefs, Politics and Foreign Policy Outcomes", *International Studies Quarterly*, vol. 37(3), p. 373-394.

BLYTH M., 1997, "Any More Bright Ideas? The Ideational Turn of Comparative Political Economy", *Comparative Politics*, vol. 29(2), p. 229-250.

BOETTCHER W. A. et COBB M. D., 2006, "Echoes of Vietnam?", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 50(6), p. 831-854.

BOETTCHER W. A., 2004, "The Prospects of Prospect Theory", *Political Psychology*, vol. 25(3), p. 331-362.

BÖHMELT T., 2010, "The Impact of Trade on International Mediation", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 54(4), p. 566-592.

BOLKS S. M. et AL-SOWAYEL D., 2000, "How Long Do Economic Sanctions Last?", *Political Research Quarterly*, vol. 53(2), p. 241-265.

BOOTH K., 1979, *Strategy and Ethnocentrism*, New York, Holmes & Meier.

BOTTICI C. et CHALLAND B., 2006, "Rethinking Political Myth", *European Journal of Social Theory*, vol. 9(3), p. 315-336.

BOURDIEU P., 1973, « L'opinion publique n'existe pas », *Temps modernes*, n ° 318, p. 1292-1309.

BOWEN M. G., 1987, "The Escalation Phenomenon Reconsidered: Decision Dilemmas or Decision Errors?", Academy of Management Review, vol. 12(2), 52-66.

BRADLEY S. K. 1990, "How the West Was One: Representational Politics of

NATO", *International Studies Quarterly*, vol. 24(3), p. 311-325.

BRADLEY S. K. 1994, *Strategic Stides and World Order*, Cambridge, Cambridge University Press.

BRAITHWAITE A., 2005, "Location, Location, Location… Identifying Conflict Hotspots", *International Interactions*, vol. 31(3), 251-73.

BRATBERG O., 2011, "Ideas, Tradition and Norm Entrepreneurs", *Review of International Studies*, vol. 37(1), p. 327-348.

BRAWLEY M. R., 1993, "Regime Types, Markets and War: The Importance of Pervasive Rents in Foreign Policy", *Comparative Political Studies*, vol. 26(2), p. 178-197.

BRAWLEY M. R., 2006, "Agricultural Interests, Trade Adjustment and Repeal of the Corn Laws", *British Journal of Politics and International Relations*, vol. 8(4), p. 467-488.

BRECHER E. M. et WILKENFELD J., 1982, "Crises in World Politics", *World Politics*, vol. 34(30), p. 380-417.

BRECHER E. M., 1972, *Foreign Policy System of Israel: Setting, Images, Process*, Oxford, Oxford University Press.

BRECHER E. M., STEINBERG B. et STEIN J., 1969, "A Framework for Research on Foreign Policy Behavior", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 13(1), p. 75-101.

BREMER S. A., 1992, "Dangerous Dyads: Conditions Affecting the Likelihood of Interstate War, 1816-1965", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 36(2), p. 309-341.

BREMER S. A., 1993, "Advancing the Scientific Study of War", *International Interactions*, vol. 19(1), p. 1-26.

BRENNER A., 2009, "Speaking of Respect for Women", *Journal of International Women's Studies*, vol. 10(3), p. 18-32.

BRENNER P., HANEY P. J. et VANDERBUSH W., 2002, "The Confluence of Domestic and International Interests", *International Studies Perspectives*, vol. 3(2), p. 192-208.

BREUNING M., 1995, "Words and Deeds: Foreign Assistance Rhetoric and Policy Behavior in the Netherlands, Belgium and the United Kingdom", *International Studies Quarterly*, vol. 39(2), p. 235-254.

BREUNING M., 2003, "The Role of Analogies and Abstract Reasoning in Decision-Making", *International Studies Quarterly*, vol. 47(2), p. 229-245.

BREWER M. B., 2000, “Ingroup Identification and Intergroup Conflict”, *in* Ashmore R., Jussim L. et Wilder D. (dirs), *Social Identity, Intergroup Conflict and Conflict Resolution*, Oxford, Oxford University Press, p. 17-41.

BREWER P. et STEENBERGEN M., 2002, “All Against All: How Beliefs about Human Nature Shape Foreign Policy Opinions”, *Political Psychology*, vol. 23(1), p. 39-58.

BRIGHI E., 2006, “One Man Alone? A Longue Durée Approach to Italy’s Foreign Policy under Berlusconi”, *Government and Opposition*, vol. 41(2), p. 278-297.

BROCKNER J. et RUBIN J. Z., 1985, *Entrapment in Escalating Conflicts*, New York, Springer-Verlag.

BRODIE B., 1959, *Strategy in the Missile Age*, Princeton, Princeton University Press.

BRODY R., 1991, *Assessing the President: The Media, Elite Opinion and Public Support*, Stanford, Stanford University Press.

BROOKS R., 2002, “Sanctions and Regime Type: What Works and When”, *Security Studies*, vol. 1(1), p. 11-50.

BROOKS S. G., 1997, “Dueling Realism”, *International Organization*, vol. 51(3), p. 445-477.

BROSCHEID A. et COEN D., 2007, “Lobbying Activity and Fora Creation in the EU”, *Journal of European Public Policy*, vol. 14(3), p. 346-365.

BROWNING C. S., 2008, *Constructivism, Narrative and Foreign Policy Analysis: A Case Study of Finland*, Oxford, Peter Lang.

BROZ L. et HAWES M. B., 2006, “Congressional Politics of Financing the International Monetary Fund”, *International Organization*, vol. 60(2), p. 367-399.

BROZ L., 2005, “Congressional Politics of International Financial Rescues”, *American Journal of Political Science*, vol. 49(3), p. 479-496.

BRULÉ D. et MINTZ A., 2006, “Blank Check or Marching Orders? Public Opinion and Presidential Use of Force in the United States”, *in* Starr H. (dir.), *Approaches, Levels and Methods of Analysis in International Politics: Crossing Boundaries*, New York, Palgrave Macmillan, p. 157-72.

BRULÉ D., 2005, “Explaining and Forecasting Foreign Policy Decisions: A Poliheuristic Analysis of the Iran Hostage Rescue Decision”, *International*

Studies Perspectives, vol. 6(1), p. 99-113.

Brulé D., 2006, "Congressional Opposition, the Economy and US Dispute Initiation, 1946-2000", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 50(4), p. 463-483.

Brulé D., Marshall B. et Prins B., 2010, "Opportunities and Presidential Use of Force", *Conflict Management and Peace*, vol. 27(5), p. 486-510.

Brunk D. C., 2008, "Curing the Somalia Syndrome", *Foreign Policy Analysis*, vol. 4(3), p. 301-320.

Bubela T. et Morin J.-F., 2010, "Lost in Translation: From Transnational Activism to Domestic Implementation", *Health Law Journal*, vol. 18(1), p. 113-157.

Bueno de Mesquita B. et Smith A., 2007, "Foreign Aid and Policy Concessions", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 51(2), p. 251-284.

Bueno de Mesquita B. et Smith A., 2009, "A Political Economy of Aid", *International Organization*, vol. 63(2), p. 309-340.

Bueno de Mesquita B. et Lalman D., 1992, *War and Reason*, New Haven, Yale University Press.

Bueno de Mesquita B. et McDermott R., 2004, "Crossing No Man's Land: Cooperation from the Trenches", *Political Psychology*, vol. 25(2). P. 271-287.

Bueno de Mesquita B., 1981, *The War Trap*, New Haven, Yale University Press.

Bueno de Mesquita B., 1984, "Forecasting Policy Decisions", *PS: Political Science and Politics*, vol. 17(2), p. 226-236.

Bueno de Mesquita B., 1997, "A Decision Making Model: Its Structure and Form", *International Interactions*, vol. 23(3), p. 235-266.

Bueno de Mesquita B., 1998, "The End of the Cold War: Predicting an Emergent Property", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 42(2), p. 131-155.

Bueno de Mesquita B., 2006, *Principles of International Politics: People's Power, Preferences and Perceptions*, Washington, CQ Press.

Bueno de Mesquita B., Morrow J., Siverson R. et Smith A., 1999, "An Institutional Explanation of the Democratic Peace", *American Political Science Review*, vol. 93(4), p. 791-807.

Burk J. P., 1999, "Public Support for Peacekeeping in Lebanon and Somalia", *Political Science Quarterly*, vol. 114(1), p. 53-78.

BURKE J. P. et GREENSTEIN F. I., 1989, *How Presidents Test Reality: Decisions on Vietnam, 1954 and 1965*, New York, Russell Sage Foundation.

BURKE J. P., 2005, "The Contemporary Presidency: Condoleezza Rice as NSC Advisor", *Presidential Studies Quarterly*, vol. 35(3), p. 229-259.

BUSBY J. W. et MONTEN J., 2008, "Without Heirs?", *Perspectives on Politics*, vol. 6(3), p. 451-472.

BUSBY J. W., 2007, "Bono Made Jesse Helms Cry", *International Studies Quarterly*, vol. 51(2), p. 247-275.

BUSSMANN M. et SCHNEIDER G., 2007, "When Globalization Discontent Turns Violent", *International Studies Quarterly*, vol. 51(1), p. 79-97.

BUSSMANN M., 2010, "Foreign Direct Investment and Militarized International Conflict", *Journal of Peace Research*, vol. 47(2), p. 143-153.

BUTLER C. K., 2004, "Modeling Compromise at the International Table", *Conflict Management and Peace Science*, vol. 21(3), p. 159-177.

BUTLER C. K., 2007, "Prospect Theory and Coercive Bargaining", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 51(2), p. 227-250.

BUZAN B., WAEVER O. et DE WILDE J., 1998, *Security: A New Framework for Analysis*, Boulder, Lynne Rienner.

BYMAN D. et POLLACK K., 2001, "Let Us Now Praise Great Men: Bringing the Statesman Back In", *International Security*, vol. 25(4), p. 107-146.

CABESTAN J.-P., 2009, "Taiwan: An Internal Affair! How China's Domestic Politics and Foreign Policy Interact on the Taiwan Issue?", *East Asia*, vol. 26(1), p. 1-20.

CALDWELL D., 1977, "Bureaucratic Foreign Policy-Making", *American Behavioral Scientist*, vol. 21(1), p. 87-110.

CAMPBELL D., 1992, *Writing Security: United States Foreign Policy and the Politics of Identity*, Minneapolis, University of Minnesota Press.

CAMPBELL D., 1998, *National Deconstruction: Violence, Identity and Justice in Bosnia*. Minneapolis, University of Minnesota Press.

CAMPBELL D., 2003, "Salgado and the Sahel: Documentary Photography and the Imaging of Famine", *in* Debrix, C. et Weber C., *Rituals of Mediation: International Politics and Social Meaning*, Minneapolis, University of Minnesota Press, p. 69-95.

CANTIR C. et KAARBO J., 2012, “Contested Roles and Domestic Politics: Reflexions on Role Theory in Foreign Policy Analysis and IR Theory”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 8(1), p. 5-24.

CAO X., 2009, “Network of Intergovernmental Organizations and Convergence in Domestic Economic Policies”, *International Studies Quarterly*, vol. 53(4), p. 1095-1130.

CAPORASO J., 2000, “Changes in the Westphalian Order”, *International Studies Review*, vol. 2(2), p. 1-28.

CAPORASO J., 2000, *Continuity and Change in the Westphalian Order*, Malden, Blackwell.

CARAWAY T. L, RICKARD S. J. et ANNER M. S., 2012, “International Negotiations and Domestic Politics”, *International Organization*, vol. 66(1), p. 27-61.

CARDENAS S., 2004, “Norm Collision”, *International Studies Review*, vol. 6(2), p. 213-231.

CARLSNAES W., 1992, “The Agency-Structure Problem in Foreign Policy Analysis”, *International Studies Quarterly*, vol. 36(3), p. 245-270.

CARLSNAES W., 1993, “On Analyzing the Dynamics of Foreign Policy Change: A Critique and Reconceptualization”, *Cooperation and Conflict*, vol. 28(1), p. 5-30.

CARMENT D. et JAMES P., 1996, “Two-Level Games and Third-Party Intervention”, *Canadian Journal of Political Science*, vol. 29(3), p. 521-554.

CARNEVALE P. J. et CHOI D.-W., 2000, “Culture in the Mediation of International Disputes”, *International Journal of Psychology*, vol. 35(2), p. 105-110.

CAROTHERS T., 1999, *Aiding Democracy Abroad: The Learning Curve*, Washington, Carnegie Endowment for International Peace.

CARPENTER C. 2011 “Vetting the Advocacy Agenda: Network Centrality and the Paradox of Weapons Norms”, *International Organization*, vol. 65, p. 69-102.

CARPENTER C., 2006, *Innocent Women and Children: Gender, Norms and the Protection of Civilians*, Aldershot, Ashgate.

CARPENTER C., 2007, “Setting the Advocacy Agenda”, *International Studies Quarterly*, vol. 51(1), p. 99-120.

CARTA C., 2012, *The European Union Diplomatic Service: Ideas, Preferences*

and Identities, Abingdon, Routledge.

CARTER R. G. et SCOTT J. M., 2009, *Choosing to Lead*, Durham, Duke University Press.

CARUSON K. et FARRAR-MYERS V., 2007, "Promoting the President's Foreign Policy Agenda", *Political Research Quarterly*, vol. 60(4), p. 631-644.

CARVALHO B., LEIRA H. et HOBSON J. M., 2011, "The Big Bangs of IR: The Myths That Your Teachers Still Tell You about 1648 and 1919", *Millennium*, vol. 39(3), p. 735-758.

CATALINAC A. L., 2007, "Identity Theory and Foreign Policy", *Politics & Policy*, vol. 35(1), p. 58-100.

CEDERMAN L.-E., WARREN T. C. et SORNETTE D., 2011, "Testing Clausewitz", *International Organization*, vol. 65(4), p. 605-635.

CEDERMAN L.-E., 1997, *Emergent Actors in World Politics: How States and Nations Develop and Dissolve*, Princeton, Princeton University Press.

CERNY P. C., 1980, *The Politics of Grandeur: Ideological Aspects of de Gaulle's Foreign Policy*, Londres, Cambridge University Press.

CERUTTI F. et LUCARELLI S., 2008, *The Search for a European Identity: Values Policies and Legitimacy of the European Union*, Abingdon, Routledge.

CHAFETZ G., 1995, "The Political Psychology of the Nuclear Nonproliferation Regime", *Journal of Politics*, vol. 57(3), p. 743-775.

CHAFETZ G., 1996, "The Struggle for a National Identity in Post-Soviet Russia", *Political Science Quarterly*, vol. 111(4), p. 661-688.

CHAFETZ G., ABRAMSON H. et GRILLOT S., 1996, "Role Theory and Foreign Policy", *Political Psychology*, vol. 17(4), 727-757.

CHAN S. et SAFRAN W., 2006, "Public Opinion as a Constraint Against War", *Foreign Policy Analysis*, vol. 2(2), p. 137-156.

CHAN S., 1979, "Rationality, Bureaucratic Politics and Belief System", *Journal of Peace Research*, vol. 16(4), p. 333-347.

CHAN S., 1984, "Mirror, Mirror on the Wall… Are the Freer Countries More Pacific?", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 28(4), 617-648.

CHAN S., 1997, "In Search of Democratic Peace: Problems and Promise", *Mershon International Studies Review*, vol. 41(1), p. 59-91.

CHAPMAN T. et REITER D., 2004, "The United Nations Security Council and the

Rally Round the Flag Effect", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 48(6), p. 886-909.

CHAPNICK A., 2000, "The Canadian Middle Power Myth", *International Journal*, vol. 55(2), p. 188-206.

CHARILLON F. (dir.), *Politique étrangère: nouveaux regards*, Paris, Presses de Sciences Po.

CHECKEL J. T., 1993, "Ideas, Institutions and the Gorbachev Foreign Policy Revolution", *World Politics*, vol. 45(2), p. 271-300.

CHECKEL J. T., 1998, "The Constructivist Turn in International Relations Theory", *World Politics*, vol. 50(2), p. 169-195.

CHECKEL J. T., 1999, "Norms, Institutions and National Identity in Contemporary Europe", *International Studies Quarterly*, vol. 43(1), p. 84-114.

CHECKEL J. T., 2001, "Why Comply? Social Learning and European Identity Change", *International Organization*, vol. 55(3), p. 553-588.

CHECKEL J. T., 2003, "Going Native in Europe? Theorizing Social Interaction in European Institutions", *Comparative Political Studies*, vol. 36(2), p. 209-231.

CHILTON P., 1996, *Security Metaphors: Cold War Discourse from Containment to Common House*, New York, Peter Lang.

CHITTICK W. O., BILLINGSLEY K.R. et TRAVIS R., 1995, "A Three-Dimensional Model of American Foreign Policy Beliefs", *International Studies Quarterly*, vol. 39(3), p. 313-332.

CHOI A., 2004, "Democratic Synergy and Victory in War, 1816-1992", *International Studies Quarterly*, vol. 48(3), p. 663-682.

CHOI S.-W., 2011, "Re-Evaluating Capitalist and Democratic Peace Models", *International Studies Quarterly*, vol. 55(3), p. 759-769.

CHOLLET D. H. et GOLDGEIER J. M., 2003, "Once Burned, Twice Shy?", *in* Wohlforth W. C. (dir.), *Cold War Endgame*, University Park, Pennsylvania State University Press, p. 141-174.

CHOREV N., 2007, "A Fluid Divide: Domestic and International Factor in US Trade Policy Formation", *Review of International Political Economy*, vol. 14(4), p. 653-689.

CHRISTENSEN E. et REDD S., 2004, "Bureaucrats versus the Ballot Box in Foreign Policy Decision-Making", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 48(1), p. 69-90.

CHRISTENSEN T., 1996, *Useful Adversaries: Grand Strategy, Domestic Mobilization and Sino-American Conflict, 1947-1958*, Princeton, Princeton University Press.

CHUNG C.-P., 2007, "Resolving China's Island Disputes: A Two-Level Game Analysis", *Journal of Chinese Political Science*, vol. 12(1), p. 49-70.

CHWIEROTH J., 2007, "Neoliberal Economists and Capital Account Liberalization in Emerging Markets", *International Organization*, vol. 61(2), p. 443-463.

CHWIEROTH J., 2007, "Testing and Measuring the Role of Ideas: The Case of Neoliberalism in the International Monetary Fund", *International Studies Quarterly*, vol. 51(1), p. 5-30.

CITRIN J., HAAS E. et MUSTE C., 1994, "Is American Nationalism Changing?", *International Studies Quarterly*, vol. 38(1), p. 1-31.

CLADI L. et WEBBER M., 2011, "Italian Foreign Policy in the Post-Cold War Period: A Neoclassical Realist Approach", *European Security*, vol. 20(2), p. 205-219.

CLARK A. M., 2001, *Diplomacy of Conscience: Amnesty International and Changing Human Rights Norms*, Princeton, Princeton University Press.

CLARK D. H. et REGAN P. M., 2003, "Opportunities to Fight", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 47(1), p. 94-115.

CLARK D. H. et NORDSTROM T., 2005, "Democratic Variants and Democratic Variance", *Journal of Politics*, vol. 67(1), p. 250-270.

CLARK D. H. et REED W., 2005, "The Strategic Sources of Foreign Policy Substitution", *American Journal of Political Science*, vol. 49(3), p. 609-624.

CLARK D. H., 2000, "Agreeing to Disagree: Domestic Institutional Congruence, and US Dispute Behavior", *Political Research Quarterly*, vol. 53(2), p. 375-401.

CLARK D. H., 2001, "Trading Butter for Guns: Domestic Imperatives for Foreign Policy Substitution", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 45(5), p. 636-660.

CLARK D. H., NORDSTROM T. et REED W., 2008, "Substitution Is in the Variance: Resources and Foreign Policy Choice", *American Journal of Political Science*, vol. 52(4), p. 763-773.

CLARK W. R., DUCHESNE E. et MEUNIER S., 2000, "Domestic and International

Asymmetries in United States – European Union Trade Negotiations", *International Negotiation*, vol. 5(1), p. 69-95.

CLARKE M., 1981, "The Foreign Policy System", *in* Clarke M. et White B. (dirs), *An Introduction to Foreign Policy Analysis*, Lancashire, Hesketh, p. 15-34.

CLOUD D., 2004, "To Veil the Treat of Terror", *Quarterly Journal of Speech*, vol. 90(3), p. 285-306.

COHEN, B.C., 1963, *The Press and Foreign Policy*, Princeton, Princeton University Press.

Cohen M., MARCH J. G. et OLSEN J. P., 1972, "A Garbage Can Model of Organizational Choice", *Administrative Science Quarterly*, vol. 17(1), p. 1-25.

COHEN R., 2000, "Meaning, Interpretation and International Negotiation", *Global Society*, vol. 14(3), p. 317-335.

COHEN S., 1994, *La monarchie nucléaire*, Paris, Hachette.

COHEN S., 1998, « Décision, pouvoir et rationalité dans l'analyse de la politique étrangère », *in* Smouts M.-C. (dir.), *Les nouvelles relations internationales : pratiques et théories*, Paris, Presses de Sciences Po., p. 75-101.

COHEN S., 2000, « Démocratie et politique étrangère : repenser les termes du débat », *Annuaire français des relations internationales*, vol. 1(1), p. 3-11.

COHEN S., 2003, « Cohabiter en diplomatie : atout ou handicap », *Annuaire français des relations internationales*, vol. 4(3), p. 344-358.

COHEN S., 2004, *A Model of Its Own? State-NGO Relations in France*, Washington, Brookings Institution.

COHN C., 1987, "Sex and Death in the Rational World of Defense Intellectuals", *Signs*, vol. 12(4), p. 687-698.

COHN C., 1993, "Wars, Wimps and Women: Talking Gender and Thinking War", *in* Cooke M. et Woollacott A. (dirs), *Gendering War Talk*, Princeton, Princeton University Press, p. 227-246.

COLARESI M., 2012, "A Boom with Review", *American Journal of Political Science*, vol. 56(1), p. 1-19.

COLARESI M. P. et THOMPSON W. R., 2002, "Strategic Rivalries, Protracted Conflict and Crisis Escalation", *Journal of Peace Research*, vol. 39(3), p. 263-287.

COLARESI M. P., 2007, “The Benefit of the Doubt: Testing an Informational Theory of the Rally Effect”, *International Organization*, vol. 61(1), p. 99-143.

COLLIER P. et DOLLAR D., 2002, “Aid Allocation and Poverty Reduction”, *European Economic Review*, vol. 46(8), p. 1475-1500.

COLLINS S., 2009, “Can America Finance Freedom? Assessing US Democracy Promotion via Economic Statecraft”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 5(4), p. 367-389.

CONLEY R. S., 1999, “Derailing Presidential Fast-Track Authority”, *Political Research Quarterly*, vol. 52(4), p. 785-799.

CONWAY L. G. III, SUEDFELD P. et CLEMENTS S. M., 2003, “Beyond the American Reaction”, *Psicologia Politica*, vol. 27(1), p. 93-103.

COOLSAET R. et VANDERVELDEN T., 2004, « Nouvel ordre mondial, nouvelle diplomatie ? », *in* Roosens C., Rosoux V. et Wilde D’Estmael R. (dirs), *La politique étrangère : le modèle classique à l’épreuve*, Bruxelles, Peter Lang, p. 107-123.

COOLSAET R., 2002, *La politique extérieure de la Belgique : au cœur de l’Europe, le poids d’une petite puissance*, Bruxelles, De Boeck.

COONEY K., 2007, *Japan’s Foreign Policy since 1945*, New York, Shape.

COOPER A. F., 2007, *Celebrity Diplomacy*, Boulder, Paradigm.

COOPER D. A., 2011, “Challenging Contemporary Notion of Middle Power Influence”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 7(3), p. 317-336.

COPELAND D. C., 1996, “Economic Interdependence and War: A Theory of Trade Expectations”, *International Security*, vol. 20(4), p. 5-41.

CORNISH P. et EDWARDS G., 2001, “Beyond the EU/NATO Dichotomy”, *International Affairs*, vol. 77(3), p. 587-603.

CORNISH P. et EDWARDS G., 2005, “Identifying the Development of an EU Strategic Culture”, *International Affairs*, vol. 77(3), p. 587-604.

CORTELL A. et DAVIS J., 1996, “How Do International Institutions Matter?”, *International Studies Quarterly*, vol. 40(4), p. 451-478.

COŞ K. et BILGIN P., 2010, “Stalin’s Demands: Constructions of the Soviet Other in Turkey’s Foreign Policy, 1919-1945”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 6(1), p. 43-60.

COWHEY P. F., 1993, “Domestic Institutions and the Credibility of International

Commitments", *International Organization*, vol. 47(2), p. 299-326.

COX R., 1981, "Social Forces, States and World Orders", *Millennium*, vol. 10(2), p. 126-155.

CRAWFORD N., 1993. "Decolonization as an International Norm", *in* Reed L. et Kaysen C. (dirs), *Emerging Norms of Justified Intervention, Cambridge*, American Academy of Arts & Sciences, p. 37-61.

CRAWFORD N., 2000, "The Passion of World Politics: Propositions on Emotion and Emotional Relationships", *International Security*, vol. 24(4), p. 116-156.

CRAWFORD N., 2002, *Argument and Change in World Politics: Ethics, Decolonization and Humanitarian Intervention*, Cambridge, Cambridge University Press.

CRESCENZI M. J. C., KADERA K. M., MITCHELL S. M. et THYNE C. L., 2011, "A Supply Side Theory of Mediation", *International Studies Quarterly*, vol. 55(4), p. 1069-1094.

CRICHLOW S., 1998, "Idealism or Pragmatism? An Operational Code Analysis of Yitzhak Rabin and Shimon Peres", *Political Psychology*, vol. 19(4), p. 683-706.

CRICHLOW S., 2005, "Psychological Influences on the Policy Choices of Secretaries of State and Foreign Ministers", *Cooperation and Conflict*, vol. 40(2), p. 179-205.

CROFT S., 2006, *Culture, Crisis and America's War on Terror*, Cambridge, Cambridge University Press.

CRONIN B., 1999, *Community Under Anarchy: Transnational Identity and the Evolution of Cooperation*, New York, Columbia University Press.

CRONIN B., 2001, "The Paradox of Hegemony", *European Journal of International Relations*, vol. 7(1), p. 103-130.

CRONIN P. et FORDHAM B. O., 1999, "Timeless Principles or Today's Fashion?", *Journal of Politics*, vol. 61(4), p. 967-998.

CRUMM E., 1995, "The Value of Economic Incentives in International Politics", *Journal of Peace Research*, vol. 32(1), p. 313-330.

CULL N. J., 2008, *The Cold War and the United States Information Agency*, Cambridge, Cambridge University Press.

CUNNINGHAM J. et MOORE M. K., 1997, "Elite and Mass Foreign Policy Opinion: Who is Leading This Parade?", *Social Science Quarterly*, vol. 78(3),

p. 641-656.

CURLEY T. M., 2009, “Social Identity Theory and EU Expansion”, *International Studies Quarterly*, vol. 53(3). p. 649-668.

D’ANIERI P., 2002, “Russia’s Foreign Policy”, *in* Beasley R., Kaarbo J., Lantis J. et Snarr M. (dirs), *Foreign Policy in Comparative Perspective*, Washington, CQ Press, p. 95-120.

DALLEK R., 2003, *An Unfinished Life: John F. Kennedy, 1917-1963*, New York, Little Bown and Company.

DANILOVIC V., 2001, “Conceptual and Selection Bias Issues in Deterrence”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 45(1), p. 97-125.

DANNREUTHER R., 2011, “Understanding the Middle East Peace Process: A Historical Institutionalist Approach”, *European Journal of International Relations*, vol. 17(2), p. 187-208.

DAOUDI M. S. et DAJANI M. S., 1983, *Economic Sanctions: Ideals and Experience*, Londres, Routledge & Kegan Paul.

DASH K., 1999, “India’s International Monetary Fund Loans: Finessing Win-Set Negotiations within Domestic and International Politics”, *Asian Survey*, vol. 39(6), p. 884-907.

DASHTI-GIBSON J., DAVIS P. et RADCLIFF B., 1997, “On the Determinants of the Success of Economic Sanctions: An Empirical Analysis”, *American Journal of Political Science*, vol. 41(2), p. 608-618.

DAVID C.-P., 2004, « La politique étrangère de Bush: formulation et décision », *Politique étrangère*, vol. 69, p. 833-847.

DAVIS C., 2004, “International Institutions and Issue-Linkage”, *American Political Science Review*, vol. 98(1), p. 153-169.

DAVIS D. et MOORE W., 1997, “Ethnicity Matters: Transnational Ethnic Alliances and Foreign Policy Behavior”, *International Studies Quarterly*, vol. 41(1), p. 171-184.

DAVIS J. W. Jr, 2000, *Threats and Promises: The Pursuit of International Influence*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.

DAWISHA K., 2011 “Is Russia’s Foreign Policy That of a Corporatist-Kleptocratic Regime?”, *Post-Soviet Affairs*, vol. 27(4), p. 331-365.

DE WILDE D’ESTMAEL T. 1998, *La dimension politique des relations économiques extérieures de la Communauté Européenne*, Bruxelles, Bruylant.

DEBLOCK C. 2010, « La politique commerciale américaine – Promenade guidée dans le jardin des théories », *Recherche internationales*, n° 88, p. 127-154.

DENG Y., 2008, *China's Struggle for Status: The Realignment of International Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.

DEPLEDGE J., 2008, "Striving for No: Saudi Arabia in the Climate Change Regime", *Global Environmental Politics*, vol. 8(4), p. 9-35.

DER DERIAN J. 2009, *Virtuous War: Mapping the Military-Industrial-Media-Entertainment Network*, Abingdon, Routledge.

DEROUEN K., 1995, "The Indirect Link: Politics, the Economy and the Use of Force", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 39(4), p. 671-695.

DEROUEN K., 2000, "Presidents and the Diversionary Use of Force: A Research Note", *International Studies Quarterly*, vol. 44(2), p. 317-328.

DESCH M., 1996, "War and Strong States, Peace and Weak States?", *International Organization*, vol. 50(2), p. 237-268.

DESCH M. C., 2002, "Democracy and Victory: Why Regime Type Hardly Matters", *International Security*, vol. 27(2), p. 5-47.

DESOMBRE E., 2000, *Domestic Sources of International Environmental Policy: Industry, Environmentalists and US Power*, Cambridge, MIT Press.

DESTLER I. M., 1977, "National Security Advice to US Presidents", *World Politics*, vol. 29(1), p. 143-176.

DEVETAK R. et TRUE J., 2006, "Diplomatic Divergence in the Antipodes", *Australian Journal of Political Science*, vol. 41(2), p. 241-256.

DEVIN G., 2002, « Les diplomaties de la politique étrangère », *in* Charillon F. (dir.), *Politique étrangère : nouveaux regards*, Paris, Presses de Sciences Po., p. 215-242.

DEVLEN B. 2010, "Dealing or Dueling with the United States?", *International Studies Review*, vol. 12, p. 53-68.

DEWITT D. B., 2000, "Directions in Canada's International Security Policy", *International Journal*, vol. 55(2), p. 177.

DICICCO J. M., 2011, "Fear, Loathing and Cracks in Reagan's Mirror Images", *Foreign Policy Analysis*, vol. 7(3), p. 253-274.

DIEHL P. F., 1994, "Substitutes or Complements?", *International Interactions*, vol. 19(3), p. 159-176.

DIEZ T., 2005, “Constructing the Self and Changing Others”, *Millennium*, vol. 33(3), 2005, p. 613-636.

DIMITROV R., 2005, “Hostage to Norms: States, Institutions and Global Forest Politics”, *Global Environmental Politics*, vol. 5(4), p. 1-24.

DIVEN P., 2006, “The Hyperpluralism of US Food Aid Policy”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 2, p. 361-384.

DIXON W. J. et SENESE P. D., 2002, “Democracy, Disputes and Negotiated Settlements”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 46(4), p. 547-571.

DIXON W. J., 1993, “Democracy and the Management of International Conflict”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 37(1), p. 42-68.

DIXON W. J., 1994, “Democracy and the Peaceful Settlement of International Conflict”, *American Political Science Review*, vol. 88(1), p. 14-32.

DOBSON H., 2003, *Japan and United Nations Peacekeeping: New Pressures and New Responses*, Londres, Routledge Curzon.

DODDS K., 1993, “Geopolitics, Expert and the Making of Foreign Policy”, *Area*, vol. 23(1), p. 70-74.

DOLAN C. J., 2008, “The Shape of Elite Opinion on US Foreign Policy, 1992 to 2004”, *Politics and Policy*, vol. 36(4), p. 542-585.

DORUSSEN H. et WARD H., 2010, “Trade Networks and the Kantian Peace”, *Journal of Peace Research*, vol. 47(1), p. 29-42.

DOTY R. L., 1993, “Foreign Policy as Social Construction: A Post-Positivist Analysis of US Counterinsurgency Policy in the Philippines”, *International Studies Quarterly*, vol. 37(3), p. 297-302.

DOTY R. L., 1997, “Aporia: A Critical Exploration of the Agent-Structure Problematique in International Relations Theory”, *European Journal of International Relations*, vol. 3(3), p. 365-392.

DOWNS E. S. et SAUNDERS P. C., 1998, “Legitimacy and the Limits of Nationalism: China and the Diaoyu Islands”, *International Security*, vol. 23(3), p. 114-146.

DOWNS G. W. et ROCKE D. M., 1994, “Conflict, Agency and Gambling for Resurrection: The Principal-Agent Problem Goes to War”, *American Journal of Political Science*, vol. 38(2), p. 362-380.

DOXEY M., 1972, “International Sanctions: A Framework for Analysis with Special Reference to the UN and Southern Africa”, *International Organization*,

vol. 26(3), p. 527-550.

DOYLE M. W., 1986, “Liberalism and World Politics”, *American Political Science Review*, vol. 80(4), p. 1151-1169.

DOYLE M.W., 2005, “Three Pillars of the Liberal Peace”, *American Political Science Review*, vol. 99(3), p. 463-466.

DREHER A., NUNNENKAMP P. et THIELE R., 2008, “Does US AID buy UN General Assembly Votes? A Disaggregated Analysis”, *Public Choice*, vol. 136(1), p. 139-164.

DREYER D. R., 2010, “One Issue Leads to Another: Issue Spirals and the Sino-Vietnamese War”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 6(4), p. 297-315.

DREZNER D., 1999, *The Sanctions Paradox: Economic Statecraft and International Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.

DREZNER D., 2000, “Ideas, Bureaucratic Politics and the Crafting of Foreign Policy”, *American Journal of Political Science*, vol. 44(4), p. 733-749.

DRURY A. C. et LI Y., 2006, “US Economic Sanction Threats Against China: Failing to Leverage Better Human Rights”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 2(2), p. 307-324.

DRURY A. C., 1998, “Economic Sanctions Reconsidered”, *Journal of Peace Research*, vol. 35(7), p. 497-509.

DRYZEK J., 2006, *Deliberative Global Politics: Discourse and Democracy in a Divided World*, Cambridge, Cambridge Polity Press.

DUCHÊNE F., 1972, *Europe’s Role in World Peace*, Londres, Fontana.

DUFFIELD J. S., 1999, “Political Culture and State Behavior: Why Germany Confounds Neorealism”, *International Organization*, vol. 53(4), p. 765-803.

DULIN A. et MERCKAERT J., 2009, *Bien mal acquis : a qui profite le crime?*, Paris, CCFD Terre Solidaire.

DUNN D., 1996, *Diplomacy at the Highest Level: The Evolution of International Summitry*, Londres, Palgrave Macmillan.

DUTT P. et MITRA D., 2005, “Political Ideology and Endogenous Trade Policy: An Empirical Investigation”, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 87(1), p. 59-72.

DYSON K. et FEATHERSTON K., 1996, “Italy and EMU as a ‘Vincolo Esterno’”, *South European Society and Politics*, vol. 1(2), p. 272-299.

DYSON S. B. 2001, “Drawing Policy Implication from the Operational Code of a New Political Actor”, *Policy Sciences*, vol. 34(3), p. 329-346.

DYSON S. B. et PRESTON T., 2006, “Individual Characteristics of Leaders and the Use of Analogy in Foreign Policy Decision Making”, *Political Psychology*, vol. 27(2), p. 265-288.

DYSON S. B., 2006, “Personality and Foreign Policy: Tony Blair’s Iraq Decisions”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 2(3), p. 289-306.

DYSON S. B., 2007, “Alliance, Domestic Politics and Leader Psychology”, *Political Psychology*, vol. 28(6), p. 647-666.

DYSON S. B., 2009, “Cognitive Style and Foreign Policy: Margaret Thatcher’s Black-and-White Thinking”, *International Political Science Review*, vol. 30(1), p. 33-48.

DYSON S. B., 2009, “Stuff Happens: Donald Rumsfeld and the Iraq War”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 5(4), p. 327-347.

EARLY B. R., 2011, “Unmasking the Black Knights: Sanctions Busters and Their Effects on the Success of Economic Sanctions”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 7(4), p. 381-402.

EARLY B. R., 2012, “Alliance and Trade with Sanctioned States”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 56(3), p. 547-572.

EAST M. A., 1973, “Size and Foreign Policy Behavior: A Test of Two Models”, *World Politics*, vol. 25(4), p. 556-576.

EASTERLY W., 2006, *White Man’s Burden: Why the West’s Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*, New York, Penguin Press.

EASTON D., 1957, “An Approach to the Analysis of Political Systems”, *World Politics*, vol. 9(2), p. 383-400.

ECKHARDT W. et WHITE R. K., 1967, “A Test of the Mirror-Image Hypothesis: Kennedy and Khrushchev”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 11(3), p. 325-332.

ECKSTEIN S., 2009, “The Personal Is Political: The Cuban Ethnic Electoral Policy Cycle”, *Latin American Politics and Society*, vol. 51(1), p. 119-148.

EDWARDS G. C. et WAYNE S. J., 2006, *Presidential Leadership*, Belmont, Thomson.

EDWARDS G. C., 2003, *On Deaf Ears: The Limits of Bully Pulpit*, New Haven, Yale University Press.

EHRLICH S. et MAESTAS C., 2010, “Risk Orientation, Risk Exposure and Policy Opinions: The Case of Free Trade”, *Political Psychology*, vol. 31(5), p. 657-684.

EHRLICH S., 2008, “The Tariff and the Lobbyist”, *International Studies Quarterly*, vol. 52(2), p. 427-445.

EICHENBERG R. C. et STOLL R. J., 2012, “Gender Difference or Parallel Publics?”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 56(2), p. 331-348.

EICHENBERG R. C., 2005, “Victory Has Many Friends: US Public Opinion and the Use of Military Force, 1981-2005”, *International Security*, vol. 30(1), p. 140-177.

EICHENGREEN B. et LEBLANG D., 2008, “Democracy and Globalization”, *Economics & Politics*, vol. 20(3), p. 289-334.

ELGSTROM O. et SMITH M. (dirs), 2006, *The European Union’s Roles in International Politics: Concepts and Analysis*, Londres, Routledge.

ELKINS Z., GUZMAN A. T. et SIMMONS B. A., 2006, “Competing for Capital”, *International Organization*, vol. 60(4), p. 811-846.

ELLIOTT K. A. et HUFBAUER G. C., 1999 “Same Song, Same Refrain? Economic Sanctions in the 1990’s”, *American Economic Review*, vol. 23(1), p. 403-408.

ELMAN C., 1996, “Horses for Courses: Why not Neo-Realist Theories of Foreign Policy?”, *Security Studies*, vol. 6(1), p. 7-53.

ELMS D. K., 2004, “Large Costs, Small Benefits: Explaining Trade Dispute Outcomes”, *Political Psychology*, vol. 25 (2), p. 241-270.

ELMS D. K., 2008, “New Directions for IPE: Drawing from Behavioral Economics”, *International Studies Review*, vol. 10(2), p. 239-265.

ELSHTAIN J. B., 1995, *Women and War*, Chicago, University of Chicago Press.

EMBER C., EMBER M. et. RUSSETT B, 1992, “Peace Between Participatory Polities: A Cross-Cultural Test of the Democracies Rarely Fight Each Other’s Hypothesis”, *World Politics*, vol. 44(4), p. 573-599.

ENLOE C., 1989, *Bananas, Beaches and Bases: Making Feminist Sense of International Politics*, Berkeley et Los Angeles, University of California Press.

ENLOE C., 1993, *The Morning After: Sexual Politics at the End of the Cold War*, Berkeley, University of California Press, ENLOE C., 2004, “‘Gender’ is not Enough: The Need for a Feminist Consciousness”, *International Affairs*,

vol. 80(1), p. 95-97.

ENTMAN R., 2000, “Declarations of Independence”, *in* Nacos B. L., Shapiro R. et Isernia P. (dirs), *Decision-Making in a Glass House*, Londres, Rowman and Littlefield, p. 11-26.

ENTMAN R., 2004, *Projections of Power: Framing News, Public Opinion and US Foreign Policy*, Chicago, University of Chicago Press.

EPSTEIN C., 2008, *The Power of Words in International Relations: Birth of an Anti-Whaling Discourse*, Cambridge, Cambridge MIT Press.

EPSTEIN C., 2011, “Who Speaks? Discourse, the Subject and the Study of Identity in International Politics”, *European Journal of International Relations*, vol. 17(2), p. 327-350.

ERIKSSON J. et NORMAN L., 2010, “Political Utilisation of Scholarly Ideas”, *Review of International Studies*, vol. 36(1), p. 1-20.

ERJAVEC K. et VOLCIC Z., 2007, “War on Terrorism as a Discursive Battleground”, *Discourse Society*, vol. 18(2), p. 123-137.

ETHEREDGE L. 1992, “On Being more Rational than the Rationality Assumption”, *in* Singer E. et Hudson V. M. (dirs), *Political Psychology and Foreign Policy*, Boulder, Westview, p. 59-75.

EVANGELISTA M., 1995, “The Paradox of State Strength”, *International Organization*, vol. 49(1), 1995, p. 1-38.

EVANS P., SKOCPOL T. et RUESCHEMEYER D., 1985, *Bringing the State Back In*, Cambridge, Cambridge University Press.

EYRE D. et SUCHMAN M., 1996, “Status, Norms and the Proliferation of Conventional Weapons”, *in* Katzenstein P. (dir.), *The Culture of National Security*, New York, Columbia University Press, p. 79-113.

FARBER H. S. et GOWA J., 1995, “Politics and Peace”, *International Security*, vol. 20(2), p. 123-146.

FARISS C., 2010, “The Strategic Substitution of United States Foreign Aid”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 6(2), p. 107-131.

FARNHAM B., 1997, *Roosevelt and the Munich Crisis*, Princeton, Princeton University Press.

FARRELL T. 2001, “Transnational Norms and Military Development: Constructing Ireland’s Professional Army”, *European Journal of International Relations*, vol. 7(1), p. 63-102

FEARON J. D., 1994, “Domestic Political Audiences and the Escalation of International Disputes”, *American Political Science Review*, vol. 88(3), p. 577-592.

FEARON J. D., 1995, “Rationalist Explanations for War”, *International Organization*, vol. 49(3), p. 379-414.

FEARON J. D., 1997, “Signaling Foreign Policy Interests: Tying Hands versus Sinking Costs”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 41(1), p. 68-90.

FEARON J. D., 1998, “Domestic Politics, Foreign Policy and Theories of International Relations”, *Annual Review of Political Science*, vol. 1(1), p. 289-323.

FEARON J. D., 2002, “Selection Effects and Deterrence”, *International Interactions*, vol. 28(1), p. 5-29.

FEAVER P. D. et GELPI C., 2004, *Choosing Your Battles: American Civil-Military Relations and the Use of Force*, Princeton, Princeton University Press.

FENG H., 2007, *Chinese Strategic Culture and Foreign Policy Decision-Making*, Londres, Routledge.

FERGUSON Y. H. et. MANSBACK R. W, 1996, “The Past as Prelude to the Future?”, *in* Lapid Y. et Kratochwil F. (dirs), *The Return of Culture and Identity in IR Theory*, Boulder, Lynne Rienner, p. 21-44.

FERRIS W., 1973, *The Power Capabilities of Nation-States: International Conflict and War*, Lexington, Lexington Books.

FESTINGER L., 1957, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford, Stanford University Press.

FINNEMORE M. et SIKKINK K., 1998, “International Norm Dynamics and Political Change”, *International Organization*, vol. 52(4), 887-917.

FINNEMORE M., 1993, “International Organizations as Teachers of Norms”, *International Organization*, vol. 47(4), p. 565-597.

FINNEMORE M., 1996, *National Interests in International Society*, Ithaca, Cornell University Press.

FIORETOS O., 2011, “Historical Institutionalism in International Relations”, *International Organization*, vol. 65(2), p. 367-399

FLANIK W., 2011, “Briging FPA Back Home: Cognition, Constructivism and Conceptual Metaphor”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 7(1), p. 1-24.

FLEISHER R., BOND J. R., KRUTZ G. S. et HANNA S., 2000, “The Demise of the Two Presidencies”, *American Politics Quarterly*, vol. 28(1), p. 3-25.

FLORINI A., 1996, “The Evolution of International Norms”, *International Studies Quarterly*, vol. 40(3), p. 363-389.

FLOWERS M., 1977, “A Laboratory Test of Some Implications of Janis’s Groupthink Hypothesis”, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 35(12), p. 888-896.

FLYNN G. (dir.), 1995, *Remaking the Hexagon: The New France in the New Europe*, Boulder, Westview Press.

FOOT R. et WALTER A., 2012, “Global Norms and Major State Behaviour”, *European Journal of International Relations*, à paraître.

FORDHAM B. O. et SARVER C. C., 2001, “Militarized Interstate Disputes and United States Uses of Force”, *International Studies Quarterly*, vol. 45(3), p. 455-466.

FORDHAM B. O. et MCKEOWN T. J., 2003, “Selection and Influence Interest Groups and Congressional Voting on Trade Policy”, *International Organization*, vol. 57(3), p. 519-549.

FORDHAM B. O. et ASAL V., 2007, “Billiard Ball or Snowflakes? Major Power Prestige and the International Diffusion of Institutions and Practices”, *International Studies Quarterly*, vol. 51(1), p. 31-52.

FORDHAM B. O., 1998, “Economic Interests, Party and Ideology in Early Cold War Era US Foreign Policy”, *International Organization*, vol. 52(2), p. 359-396.

FORDHAM B. O., 1998, “Partisanship, Macroeconomic Policy and US Uses of Force, 1949-1994”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 42(4), p. 418-439.

FORDHAM B. O., 1998, “The Politics of Threat Perception and the Use of Force: A Political Economy Model of US Uses of Force, 1949-1994”, *International Studies Quarterly*, vol. 42(3), p. 567-590.

FORDHAM B. O., 2002, “Another Look at Parties, Voters and the Use of Force Abroad”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 46(4), p. 572-596.

FORDHAM B. O., 2008, “Economic Interests and Public Support for American Global Activism”, *International Organization*, vol. 62(1), p. 163-182.

FORDHAM B. O., 2010, “Trade and Asymmetric Alliances”, *Journal of Peace Research*, vol. 47(6), p. 685-696.

FORDHAM B. O., 2011, “Who Wants to Be a Major Power”, *Journal of Peace*

Research, vol. 48(5), p. 587-603.

FORTMANN M., 2009, *Les cycles de Mars : Révolutions militaires et édification étatiques de la Renaissance à nos jours*, Paris, Economica.

FOSTER D. et PALMER G., 2006, "President, Public Opinion and Diversionary Behavior", *Foreign Policy Analysis*, vol. 2(3), p. 269-287.

FOSTER D. et KELLER J., 2010, "Rallies and the First Image", *Conflict Management and Peace*, vol. 27(5), p. 417-441.

FOSTER D., 2006, "State Power, Linkage Mechanisms and Diversion against Nonrivals", *Conflict Management and Peace Science*, vol. 23(1), p. 1-21.

FOYLE D. C., 1999, *Counting the Public in: Presidents, Public Opinion and Foreign Policy*, New York, Columbia University Press.

FOYLE D. C., 2004, "Leading the Public to War?", *International Journal of Public Opinion Research*, vol. 16(3), p. 269-294.

FRANKEL J., 1963, *The Making of Foreign Policy: An Analysis of Decision Making*, Londres, Oxford University Press.

FRANKEL J., 1970, *The National Interest*, New York, Praeger.

FREEDMAN L., 1989, *The Evolution of Nuclear Strategy*, Basingstoke, Palgrave.

FREEDMAN L., 1976, "Logic, Politics and Foreign Policy Processes: A Critique of the Bureaucratic Politics Model", *International Affairs*, vol. 52(3), p. 434-449.

FREUD S. et BULLITT C., 1932, *Thomas Woodrow Wilson: A Psychological Study*, New York, Houghton Mifflin.

FRIEDEN J., 1988, "Sectoral Conflict and Foreign Economic Policy, 1914-1940", *International Organization*, vol. 42(1), p. 59-90.

FRIEDMAN G., 2008, "Identifying the Place of Democratic Norms in Democratic Peace", *International Studies Review*, vol. 10(3), p. 548-570.

FURIA P. A. et LUCAS R. E., 2006, "Determinants of Arab Public Opinion on Foreign Relations", *International Studies Quarterly*, vol. 50(3), p. 585-605.

FURTADO C. F., 1994, "Nationalism and Foreign Policy in Ukraine", *Political Science Quarterly*, vol. 109(1), p. 81-104.

GALLHOFER I. N., SAIRS W. E. et VOOGT R., 1994, "From Individual Preference to Group Decisions in Foreign Policy Decision Making: The Dutch Council of Ministers", *European Journal of Political Research*, vol. 25(2), p. 151-170.

GARRISON J., 1999, *Games Advisors Play: Foreign Policy in the Nixon and*

Carter Administrations, College Station, Texas A&M University Press.

GARRISON J., 2007, "Constructing the National Interest in US-China Policy Making", *Foreign Policy Analysis*, vol. 3(2), p. 105-126.

GARTHOFF R. L., 1978, "On Estimating and Imputing Intentions", *International Security*, vol. 2(1), p. 22-32.

GARTNER S., 2011, "On Behalf of a Grateful Nation: Conventional Images of Loss and Individual Opinion Change in War", *International Studies Quarterly*, vol. 55 (2), p. 545-561.

GARTNER S. S. et SEGURA G. M., 1998, "War, Casualties and Public Opinion", *The Journal of Conflict Resolution*, vol. 42(3), p. 278-300.

GARTZKE E. et WRIGHTON J. M., 1998, "Thinking Globally or Acting Locally?", *Legislative Studies Quarterly*, vol. 23(1), p. 33-55.

GARTZKE E. et GLEDITSCH K. S., 2006, "Identity and Conflict: Ties That Bind and Differences That Divide", *European Journal of International Relations*, vol. 12(1), p. 53-87.

GARTZKE E. et LI Q., 2003, "War, Peace and the Invisible Hand: Positive Political Externalities of Economic Globalization", *International Studies Quarterly*, vol. 47(4), p. 561-586.

GARTZKE E., 1998, "Can't We All Just Get Along? Opportunity, Willingness and the Origins of the Democratic Peace", *American Journal of Political Science*, vol. 42(1), p. 1-27.

GARTZKE E., 1999, "War is in the Error Term", *International Organization*, vol. 53(3), p. 567-587.

GARTZKE E., 2000, "Preferences and the Democratic Peace", *International Studies Quarterly*, vol. 44(2), p. 191-212.

GARTZKE E., 2007, "The Capitalist Peace", *American Journal of Political Science*, vol. 51(1), p. 166-191.

GARVER J., 2006, "China's Decision for War with India in 1962", *in* Johnston A. I. et Ross R. (dirs), *New Direction in the Study of China's Foreign Policy*, Stanford, Stanford University Press, p. 86-129.

GASKARTH J., 2006, "Discourses and Ethics: The Social Construction of British Foreign Policy", *Foreign Policy Analysis*, vol. 2(4), p. 325-341.

GASKARTH J., 2011, "Where Would We Be without Rules", *Review of International Studies*, vol. 37(1), p. 393-415.

GAUBATZ K. T., 1999, *Elections and War*, Stanford, Stanford University Press.

GAUBATZ K. T., 2000, "Political Competition and Foreign Policy Power Sharing", *International Interaction*, vol. 26(1), p. 1-19.

GECELOVSKY P., 2009, "Constructing a Middle Power: Ideas and Canadian Foreign Policy", *Canadian Foreign Policy*, vol. 15(1), p. 77-93.

GEHRING T. et RUFFING E., 2008, "When Arguments Prevail Over Power", *Global Environmental Politics*, vol. 8(2), p. 123-148.

GEIS A., BROCK L. et MÜLLER H. (dirs), 2006, *Democratic Wars: Looking at the Dark Side of Democratic Peace*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

GELB L. et BETTS R., 1979, *The Irony of Vietnam: The System Worked*, Washington, Brookings.

GELLER D. S., 1990, "Nuclear Weapons, Deterrence and Crisis Escalation", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 34(2), p. 291-310.

GELPI C. et. GRIECO J. M, 2008, "Democracy, Interdependence and the Sources of the Liberal Peace", *Journal of Peace Research*, vol. 45(1), p. 17-36.

GELPI C., 1997, "Democratic Diversions: Governmental Structure and the Externalization of Domestic Conflict", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 41(2), p. 225-282.

GELPI C., FEAVER P. D. et. REIFLER J, 2009, *Paying the Human Costs of War*, Princeton, Princeton University Press.

GENTZHOW M. et SHAPIRO J., 2004, "Media, Education and Anti-Americanism in the Muslim World", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18(3), p. 117-133.

GEORGE A. L. et GEORGE J. L., 1964, *Woodrow Wilson and Colonel House: A Personality Study*, New York, Dover.

GEORGE A. L. et STERN E., 2006, "Harnessing Conflict in Foreign Policy Making", *Presidential Studies Quarterly*, vol. 32(3), p. 484-505.

GEORGE A. L. et SIMMONS W., 1994, *Limits of Coercive Diplomacy*, Boulder, Westview Press.

GEORGE A. L., 1969, "The Operational Code: A Neglected Approach to the Study of Political Leaders and Decision-Making", *International Studies Quarterly*, vol. 13(2), p. 190-222.

GEORGE A. L., 1972, "The Case for Multiple Advocacy in Making Foreign Policy", *American Political Science Review*, vol. 66(4), p. 751-795.

GEORGE A. L., 1980, *Presidential Decisionmaking in Foreign Policy: The Effective Use of Information and Advice*, Boulder, Westview.

GEORGE A. L., 1994, "The Two Cultures of Academia and Policy-Making: Bridging the Gap", *Political Psychology*, vol. 15(1), p. 143-172.

GERNER D. J., 1991, "Foreign Policy Analysis: Renaissance, Routine or Rubbish?", *in* Crotty W. (dir.), *Political Science: Looking to the Future*, Evanston, Northwestern University Press, p. 123-185.

GERNER D. J., 1995, "The Evolution of the Study of Foreign Policy", *in* Neack L., Hey J. et Haney P. (dirs), *Foreign Policy Analysis: Continuity and Change in Its Second Generation*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, p. 17-32.

GEVA N. et HANSON D. C., 1999, "Cultural Similarity, Foreign Policy Actions and Regime Perception", *Political Psychology*, vol. 20(4), p. 803-827.

GEVA N., MAYHAR J. et SKORICK M., 2000, "The Cognitive Calculus of Foreign Policy Decision Making: An Experimental Assessment", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 44(4), p. 447-471.

GIBLER D. M. et WOLFORD S., 2006, "Alliances, Then Democracy: An Examination of the Relationship between Regime Type and Alliance Formation", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 50(1), p. 129-153.

GIBSON J., 2006, "Do Strong Group Identities Fuel Intolerance? Evidence from the South African Case", *Political Psychology*, vol. 27(5), p. 665-705.

GILBOA E., 2003, "Television News and US Foreign Policy: Constraints of Real-Time Coverage", *International Journal of Press/Politics*, vol. 8(4), p. 97-113.

GILBOA E., 2005, "Global Television News and Foreign Policy Debating the CNN Effect", *International Studies Perspectives*, vol. 6(3), p. 325-341.

GINSBERG R., 2001, *The European Union in World Politics*, Boulder, Rowman and Littlefield.

GIUMELLI F., 2011, *Coercing, Constraining and Signaling. Explaining UN and EU Sanctions after the Cold War*, Colchester, ECPR Press.

GLAD B., 1983, "Black-and-White Thinking: Ronald Reagan's Approach to Foreign Policy", *Political Psychology*, vol. 4(1), p. 33-76.

GLAD B., 2002, "Why Tyrants Go Too Far: Malignant Narcissism and Absolute Power", *Political Psychology*, vol. 23(1), p. 1-37.

GOENNER C., 2010, "From Toys to Warships: Interdependence and the Effects

of Disaggregated Trade on Militarized Disputes", *Journal of Peace Research*, vol. 47(5), p. 547-559.

GOENNER C., 2011, "Simultaneity between Trade and Conflict: Endogenous Instruments of Mass Descruction", *Conflict Management and Peace Science*, vol. 28(5), p. 459-477.

GOERTZ G. et DIEHL P., 1992, "Toward a Theory of International Norms: Some Conceptual and Measurement Issues", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 36(4), p. 634-664.

GOFF P. M., 2000, "Invisible Borders: Economic Liberalization and National Identity", *International Studies Quarterly*, vol. 44(4), p. 533-562.

GOLD H., 1978, "Foreign Policy Decision-Making and the Environment", *International Studies Quarterly*, vol. 22(4), p. 569-586.

GOLDGEIER J. M. et TETLOCK P. E., 2001, "Psychology and International Relations Theory", *Annual Review of Poltical Science*, vol. 4(1), p. 67-92.

GOLDGEIER J. M., 1999, *Not Whether but When: The US Decision to Enlarge NATO*, Washington, Brookings Institution Press.

GOLDSMITH B., 2007, "A Liberal Peace in Asia", *Journal of Peace Research*, vol. 44(1), p. 5-27.

GOLDSMITH B., HORIUCHI Y. et INOGUCHI T., 2005, "American Foreign Policy and Global Opinion", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 49(3), p. 408-429.

GOLDSTEIN J. et KEOHANE R. O., 1993, "Ideas and Foreign Policy: An Analytical Framework", *in* Goldstein J. et Keohane R. O. (dirs), *Ideas and Foreign Policy: Beliefs, Institutions and Political Change*, Ithaca, Cornell University Press, p. 3-29.

GOLDSTEIN J., 1988, "Ideas, Institutions and American Trade Policy", *International Organization*, vol. 42(1), p. 179-218.

GOLDSTEIN J., 1996, "International Law and Domestic Institutions", *International Organization*, vol. 50(4), p. 541-564.

GOLDSTEIN J., 2002, *War and Gender*, Cambridge, Cambridge University Press.

GOLOB S. R., 2003, "Beyond the Policy Frontier: Canada, Mexico and the Ideological Origins of NAFTA", *World Politics*, vol. 55(3), p. 361-398.

GORDON P. H., 1993, *A Certain Idea of France: French Security Policy and the Gaullists Legacy*, Princeton, Princeton University Press.

GOUREVITCH P., 1978, “The Second Image Reversed: The International Sources of Domestic Politics”, *International Organization*, vol. 32(4), p. 881-912.

GOWA J. et MANSFIELD E., 2004, “Alliances, Imperfect Markets and Major-Power Trade”, *International Organization*, vol. 58(4), p. 775-805.

GOWA J. et MANSFIELD E. D., 1993, “Power Politics and International Trade”, *American Political Science Review*, vol. 87(2), p. 408-420.

GOWA J., 1998, “Politics at the Water’s Edge: Parties, Voters and the Use of Force Abroad”, *International Organization*, vol. 52(2), p. 307-324.

GRAHAM P., KEENAN T. et DOWD A.-M., 2004, “A Call to Arms at the End of History”, *Discourse Society*, vol. 15(2), p. 199-221.

GRANATSEIN J., 1982, *The Ottawa Men: The Civil Service Mandarins, 1935-1957*, Oxford, Oxford University Press.

GRANT R., 1991, “The Sources of Gender Bias in International Relations Theory”, *in* Grant R. et Newland K. (dirs), *Gender and International Relations*, Bloomington, Indiana University Press, p. 8-26.

GRAY C. S. 1999, “Strategic Culture as Context: The First Generation of Theory Strikes Back”, *Review of International Studies*, vol. 25(1), p. 49-69.

GRAY C. S., 1981, “National Style in Strategy: The American Example”, *International Security*, vol. 6(2), p. 21-47.

GREEN D. P. et SHAPIRO I., 1994, *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*, New Haven, Yale University Press.

GREENHILL B., 2010, “The Company You Keep: International Socialization and the Diffusion of Human Rights Norms”, *International Studies Quarterly*, vol. 54(1), p. 127-145.

GREENSTEIN F. I., 1982, *The Hidden-Hand Presidency: Eisenhower as Leader*, New York, Basic Books.

GREENSTEIN F. I., 2001, *The Presidential Difference: Leadership Style From FDR to Clinton*, Princeton, Princeton University Press.

GRIECO J. M., 1990, *Cooperation Among Nations: Europe, North America and Non-Tariff Barriers to Trade*, Ithaca, Cornell University Press.

GRIECO J. M., GELPI C., REIFLER J. et FEAVER P. D., 2011, “Let’s Get a Second Opinion: International Institutions and American Public Support for War”, *International Studies Quarterly*, vol. 55(2), p. 563-583.

GRIES P. H., 2005, “Social Psychology and the Identity-Conflict Debate: Is a China Threat Ineviatable?”, *European Journal of International Relations*, vol. 11(2), p. 235-265.

GROELING T. et BAUM M., 2008, “Crossing the Water’s Edge: Elite Rhetoric, Media Coverage and the Rally-Round-the-Flag Phenomenon”, *Journal of Politics*, vol. 70(4), p. 1-21.

GROELING T. et BAUM M., 2009, “Journalists’ Incentives and Coverage of Elite Foreign Policy Evaluations”, *Conflict Management and Peace Science*, vol. 26(5), p. 437-470.

GROSSER A., 2001, « Au-delà des événements », *in* Charillon F. (dir.), *Les politiques étrangères : ruptures et continuités*, Paris, La documentation française, p. 7-11.

GROVE A. et CARTER N., 1999, “Not All Blarney Is Cast in Stone: International Cultural Conflict in Nothern Ireland”, *Political Psychology*, vol. 20(4), p. 725-765.

GROVE A., 2007, *Political Leadership in Foreign Policy: Manipulating Support across Borders*, New York, Palgrave Macmillan.

GURMAN H., 2011, *The Dissent Papers: The Voices of Diplomats in the Cold War and Beyond*, New York, Columbia University Press.

GUROWITZ A., 1999, “Mobilizing International Norms: Domestic Actors, Immigrants and the Japanese State”, *World Politics*, vol. 51(3), p. 413-445.

GUTTIERI K., WALLACE M. D. et SUEDFELD P., 1995, “The Integrative Complexity of American Decision Makers in the Cuban Missile Crisis”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 39(4), p. 595-621.

GUZZINI S., 2004, “The Enduring Dilemmas of Realism in International Relations”, *European Journal of International Relations*, vol. 10(4), p. 533-568.

HAAS E. B., 1958, *The Uniting of Europe*, Stanford, Stanford University Press.

HAAS P. M., 1989, “Do Regimes Matter? Epistemic Communities and Mediterranean Pollution”, *International Organization*, vol. 43(3), p. 377-440.

HAAS P. M., 1990, *Saving the Mediterranean: The Politics of International Environmental Cooperation*, New York, Columbia University Press.

HAAS P. M., 1992, “Banning Chlorofluorocarbons: Epistemic Community Efforts to Protect Stratospheric Ozone”, *International Organization*, vol. 46(1), p. 187-224.

HAAS P. M., 1992, “Epistemic Communities and International Policy Coordination”, *International Organization*, vol. 46(1), p. 1-35.

HAAS P. M., 2002, “Constructing Environmental Conflicts from Resource Scarcity”, *Global Environmental Politics*, vol. 2(1), p. 1-11.

HAGAN J. D., EVERTS P. P., FUKUI H. et STEMPEL J. D. (dirs), 2001, “Foreign Policy by Coalition: Deadlock, Compromise and Anarchy”, *International Studies Review*, vol. 3(2), p. 169-216.

HAGAN J. D., 1994, “Domestic Political Systems and War Proneness”, *Mershon International Studies Review*, vol. 38(2), p. 183-207.

HAGAN J. D., 2001, “Does Decision Making Matter? Systemic Assumptions vs. Historical Reality in IR Theory”, *International Studies Review*, vol. 3(2), p. 5-47.

HAGGARD S., 1988, “The Institutional Foundations of Hegemony”, *International Organization*, vol. 42(1), p. 91-119.

HALL P. et TAYLOR R., 1996, “Political Science and the Three New Institutionalisms”, *Political Studies*, vol. 44(5), p. 936-957.

HALL P., 1993, “Policy Paradigms, Social Learning and the State: The Case of Economic Policymaking in Britain”, *Comparative Politics*, vol. 25(3), p. 275-296.

HALL R., 1997, “Moral Authority as a Power Resource”, *International Organization*, vol. 51(4), p. 591-622.

HALLIN D., 1986, *The “Uncensored War”: The Media and Vietnam*, Berkeley, University of California Press.

HALPERIN M., CLAPP P. A. et KANTER A., 2006, *Bureaucratic Politics and Foreign Policy*, Washington, Brookings Institution Press.

HAMBY A., 1991, “An American Democrat: A Reevaluation of the Personality of Harry S. Truman”, *Political Science Quarterly*, vol. 106(1), p. 33-55.

HAMILTON K. et LANGHORN R., 1995, *The Practice of Diplomacy – Its Evolution, Theory and Administration*, Londres et New York, Routledge.

HANEY P. J. et VANDERBUSH W., 2005, *The Cuban Embargo: The Domestic Politics of an American Foreign Policy*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.

HANEY P. J., 1994, “Decision Making during International Crises: A Reexamination”, *International Interactions*, vol. 19(4), p. 177-191.

HANEY P. J., 1997, *Organizing for Foreign Policy Crises: Presidents, Advisors and the Management of Decisionmaking*, Ann Arbor, University of Michigan Press.

HANEY P. J., 2005, "Foreign-Policy Advising: Models and Mysteries from the Bush Administration", *Presidential Studies Quarterly*, vol. 34(2), p. 289-302.

HANSEN L., 2006, *Security as Practice: Discourse Analysis and the Bosnian War*, Londres, Routledge.

HARDY C. et PHILLIPS N., 1999, "No Joking Matter: Discursive Struggle in the Canadian Refugee System", *Organization Studies*, vol. 20(1), p. 1-24.

HARDY C., HARLEY B. et PHILLIPS N., 2004, "Discourse Analysis and Content Analysis: Two Solitudes?", *Qualitative Methods*, vol. 2(1), p. 19-21.

HARNISCH S., 2001, "Change and Continuity in Post-Unification German Foreign Policy", *German Politics*, vol. 10(1), p. 35-60.

HARNISCH S., 2011, "Role Theory: Operationalization of Key Concepts", *in* Harnisch S., Frank C. et Maull H. (dirs), *Role Theory in International Relations: Approaches and Analyses*, Londres, Routledge, p. 7-15.

HARNISCH S., 2012, "Conceptualizing in the the Minefield: Role Theory and Foreign Policy Learning", *Foreign Policy Analysis*, vol. 8(1), p. 47-69.

HARRISON K., 2007, "The Road not Taken: Climate Change Policy in Canada and the United States", *Global Environmental Politics*, vol. 7(4), p. 92-117.

HARTLEY T. et RUSSETT B., 1992, "Public Opinion and the Common Defense", *American Political Science Review*, vol. 86(2), p. 361-87.

HATTORI T., 2001, "Reconceptualizing Foreign Aid", *Review of International Political Economy*, vol. 8(4), p. 633-660.

HAY C. et ROSAMOND B., 2002, "Globalization, European Integration and the Discursive Construction of Economic Imperatives", *Journal of European Public Policy*, vol. 9(2), p. 147-167.

HAYES J., 2009, "Identity and Securitization in the Democratic Peace", *International Studies Quaterly*, vol. 53(4), p. 977-999.

HAYS J., EHRLICH S. D. et PEINHARDT C., 2005, "Government Spending and Public Support for Trade in the OECD", *International Organization*, vol. 59(2), p. 473-494.

HE K. et FENG H., 2012, "Why Is There No NATO in Asia? Revisited:

Prospect Theory, Balance of Threat and US Alliance Strategies", *European Journal of International Relations*, vol. 18(2), p. 227-250.

He Y., 2007, "History, Chinese Nationalism and the Emerging Sino-Japanese Conflict", *Journal of Contemporary China*, vol. 16(50), p. 1-24.

Hegre H., 2000, "Development and the Liberal Peace: What Does It Take to Be a Trading State?", *Journal of Peace Research*, vol. 37(1), p. 5-30.

Hegre H., 2004, "Size Asymmetry, Trade and Militarized Conflict", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 48(3), p. 403-429.

Hegre H., Oneal J. et Russett B., 2010, "Trade Does Promote Peace: New Simultaneous Estimates of the Reciprocal Effect of Trade and Conflict", *Journal of Peace Research*, vol. 46(6), p. 763-774.

Hehir A., 2006, "The Impact of Analogical Reasoning on US Foreign Policy towards Kosovo", *Journal of Peace Research*, vol. 43(1), p. 67-81.

Heldt B., 1999, "Domestic Politics, Absolute Deprivation and the Use of Armed Force in Interstate Territorial Disputes, 1950-1990", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 43(4), p. 451-478.

Helms E., 2008, "East and West Kiss: Gender, Orientalism and Balkanism in Muslim-Majority Bosnia-Herzegovina", *Slavic Review*, vol. 67(1), p. 88-119.

Hemmer C. M. et Katzenstein P. J., 2002, "Why is There No NATO in Asia? Collective Identity, Regionalism and the Origins of Multilateralism", *International Organization*, vol. 56(3), p. 575-607.

Henderson E. A., 1998, "The Democratic Peace through the Lens of Culture, 1920-1989", *International Studies Quarterly*, vol. 42(3), p. 461-484.

Hendrickson R., 2002, "Clinton's Military Strikes in 1998: Diversionary Uses of Force?", *Armed Forces and Society*, vol. 28(2), p. 309-332.

Heng Y.-K., 2002, "Unraveling the War on Terrorism: A Risk-Management Exercise in War Clothing?", *Security Dialogue*, vol. 33(2), p. 227-242.

Henisz W. et Mansfield E., 2006, "Votes and Vetoes: The Political Determinants of Commercial Openness", *International Studies Quarterly*, vol. 50(1), p. 189-211.

Henry L. A. et McIntosh Sundstrom L., 2007, "Russia and the Kyoto Protocol", *Global Environmental Politics*, vol. 7(4), p. 47-69.

Hensel P. R., 1994, "One Thing Leads to Another: Recurrent Militarized Disputes in Latin America, 1816-1986", *Journal of Peace Research*, vol. 31(3),

p. 281-298.

HENSEL P. R., 1999, “An Evolutionary Approach to the Study of Interstate Rivalry”, *Conflict Management and Peace Science*, vol. 17(4), p. 175-206.

HENSEL P. R., 2002, “The More Things Change… Recognizing and Responding to Trends in Armed Conflict”, *Conflict Management and Peace Science*, vol. 19(1), p. 27-52.

HEREK G. M., JANIS I. L. et HUTH P., 1987, “Decision Making during International Crisis: Is Quality of Process Related to Outcome?”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 31(2), p. 203-226.

HEREK G. M., JANIS I. L. et HUTH P., 1989, “Quality of US Decision Making during the Cuban Missile Crisis”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 33(4), p. 446-459.

HERMAN E. et CHOMSKY N., 1988, *Manufacturing Consent: The Political Economy of the Mass Media*, New York, Panthon.

HERMANN C. F., 1989, “On International Crises and National Security”, *in* Kolodziej T. et Morgan P. (dirs), *Security and Arms Control*, New York, Greenwood Press.

HERMANN C. F., 1990, “Changing Course: When Governments Choose to Redirect Foreign Policy”, *International Studies Quarterly*, vol. 24(1), p. 3-21.

HERMANN C. F., STEIN J. G., SUNDELIUS B. et WALKER S. G., 2001, “Resolve, Accept, or Avoid: Effects of Group Conflict on Foreign Policy Decisions”, *International Studies Review*, vol. 3(2), p. 133-168.

HERMANN C. F., EAST M. A., HERMANN M. G., SALMORE B. G. et SALMORE S. A., 1973, *CREON: A Foreign Events Data Set*, Los Angeles, Sage.

HERMANN M. G., 1983, “Assessing Personality at a Distance: A Profile of Ronald Reagan”, *Mershon Quarterly Report*, vol. 7(6), p. 1-7.

HERMANN M. G. et KEGLEY C. W. Jr., 1995, “Rethinking Democracy and International Peace”, *International Studies Quarterly*, vol. 39(4), p. 511-533.

HERMANN M. G. et HERMANN C. F., 1989, “Who Makes Foreign Policy Decisions and How”, *International Studies Quarterly*, vol. 33(4), p. 361-387.

HERMANN M. G. et PRESTON T., 1994, “Presidents, Advisors and Foreign Policy”, *Political Psychology*, vol. 15(1), p. 75-96.

HERMANN M. G., 1974, “Effects of Leader Personality on National Foreign Policy Behavior”, *in* Rosenau J. N. (dir.), *Comparing Foreign Policies*, Los

Angeles, Sage, p. 201-224.

HERMANN M. G., 1980, “Explaining Foreign Policy Behavior Using Personal Characteristics of Political Leaders”, *International Studies Quarterly*, vol. 24(1), p. 7-46.

HERMANN M. G., 1984, “Personality and Foreign Policy Decision Making”, *in* Chan S. et Sylvan D. A. (dirs), *Foreign Policy Decision Making: Perceptions, Cognition, and Artificial Intelligence*, New York, Praeger, p. 53-80.

HERMANN M. G., 2001, “How Decision Units Shape Foreign Policy: A Theoretical Framework”, *International Studies Review*, vol. 3(1), p. 47-82.

HERMANN M. G., PRESTON T., KORANY B. et SHAW T. M., 2001, “Who Leads Matters: The Effects of Powerful Individuals”, *International Studies Review*, vol. 3(2), p. 83-131.

HERRMANN R. K. et TETLOCK P., 2001, “How Americans Think About Trade”, *International Studies Quarterly*, vol. 45(2), p. 191-218.

HERRMANN R. K., RISSE T. et BREWER M. B. (dirs), 2004, *Transnational Identities: Becoming European in the EU*, Lanham, Lowman and Littlefield.

HERRMANN R. K., 1985, *Perceptions and Behavior in Soviet Foreign Policy*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.

HERRMANN R. K., TETLOCK P. et VISSER P., 1999, “Mass Public Decisions to Go to War”, *American Political Science Review*, vol. 93(3), p. 553-573.

HESS G. D. et ORPHANIDES A., 1995, “War Politics: An Economic, Rational-Voter Framework”, *The American Economic Review*, vol. 85(5), p. 828-845.

HETHERINGTON M. et NELSON M., 2003, “Anatomy of a Rally Effect: George W. Bush and the War on Terrorism”, *PS: Political Science and Politics*, vol. 36(1), p. 37-42.

HILL C., 1990, “European Foreign Policy: Power Bloc, Civilian Model – or Flop?”, *in* Rummel R. (dir.), *The Evolution of an International Actor*, Boulder, Westview, p. 31-55.

Hill C et BSHOFF P. (dirs), 1994, *Two worlds of International Relations*, London, Routledge.

HILL C., 2003, *The Changing Politics of Foreign Policy*, New York, Palgrave MacMillan.

HILL K. A., 1993, “The Domestic Sources of Foreign Policymaking: Congressional Voting and American Mass Attitude toward South Africa”,

International Studies Quarterly, vol. 37(2), p. 195-214.

HINCKLEY R. H., 1992, *Peoples, Polls and Policymakers: American Public Opinion and National Security*, New York, Lexington.

HINNEBUSCH R. et QUILLIAM N., 2006, "Contrary Siblings: Syria, Jordan and the Iraq War", *Cambridge Review of International Affairs*, vol. 19(3), p. 513-528.

HIRSCHMAN A. O., 1980, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley, University of California Press.

HISCOX M. J., 1999, "The Magic Bullet? The RTAA, Institutional Reform and Trade Liberalization", *International Organization*, vol. 53(4), p. 669-698.

HISCOX M. J., 2002, "Commerce, Coalitions and Factor Mobility: Evidence from Congressional Votes on Trade Legislation", *American Political Science Review*, vol. 96(3), p. 593-608.

HISCOX M. J., 2006, "Through a Glass and Darkly: Attitudes toward International Trade and the Curious Effects of Issue Framing", *International Organization*, vol. 60(3), p. 755-780.

HOAGLAND J., 25/09/1994, "Why Clinton Improvises", *Washington Post*, p. c1.

HOFFMAN D. E., 2009, *The Dead Hand*, New York, Doubleday.

HOFFMANN S., 1977, "An American Social Science: International Relations", *Daedalus*, vol. 106(3), p. 41-60.

HOFFMANN S., 1991, "French Dilemmas and Strategies in the New Europe", *in* Keohane R. O. et Hoffmann S. (dirs), *After the Cold War*, Cambridge, Harvard University Press, p. 124-147.

HOFSTEDE G., 2001, *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations*, Thousand Oaks, Sage.

HOLLAND J., 2012, "Foreign Policy and Political Possibility", *European Journal of International Relations*, publication prochaine.

HOLLAND L., 1999. "The US Decision to Launch Operation Desert Storm: A Bureaucratic Politics Analysis", *Armed Forces and Society*, vol. 25(2), p. 219-242.

HOLLIS M. et SMITH S., 1986, "Roles and Reasons in Foreign Policy Decision Making", *British Journal of Political Science*, vol. 16(2), p. 269-286.

HOLSTI K. J., 1970, "National Role Conceptions in the Study of Foreign

Policy", *International Studies Quarterly*, vol. 14(3), p. 233-309.

HOLSTI K. J., 2011, "Exceptionalism in American Foreign Policy: Is It Exceptional?", *European Journal of International Relations*, vol. 17(3), p. 381-404.

HOLSTI O. R. et GEORGE A., 1975, "The Effects of Stress on the Performance of Foreign Policy Makers", *in* Cotter C. P. (dir.), *Political Science Annual*, vol. 6(3), p. 255-319.

HOLSTI O. R. et ROSENAU J., 1980, "Where You Stand Depend on When You Were Born?", *Public Opinion Quarterly*, vol. 44(1), p. 1-22.

HOLSTI O. R. et ROSENAU J., 1990, "The Structure of Foreign Policy Attitudes among American Leaders", *Journal of Politics*, vol. 52(1), p. 94-125.

HOLSTI O. R., 1962, "The Belief System and National Images: A Case Study", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 6(3), p. 244-252.

HOLSTI O. R., 1970, "The 'Operational Code' Approach to the Study of Political Leaders", *Canadian Journal of Political Science*, vol. 3(1), p. 123-157.

HOLSTI O. R., 1979, "Theories of Crisis Decision-Making", *in* Lauren P. (dir.), *Diplomacy: New Approaches in History, Theory and Policy*, New York, Free Press, p. 99-136.

HOLSTI O. R., 1992, "Public Opinion and Foreign Policy: Challenges to the Almond-Lippmann Consensus", *International Studies Quarterly*, vol. 36(4), p. 439-466.

HOLSTI O. R., 1996, *Public Opinion and American Foreign Policy*, Ann Arbor, University of Michigan Press.

HOLSTI O. R., 2002, "Public Opinion and Foreign Policy Analysis", *in* Harvey F. P. et Brecher M. (dirs), *Millennial Reflections on International Studies*, Ann Arbor, University of Michigan Press, p. 514-528.

HONIG O., 2008, "The Whisper in the Leader's Ear: How Do Foreign Policy Advisors Perform Their Job?", *International Relations*, vol. 22(2), p. 221-241.

HOOK S., 2008, "Ideas and Change in US Foreign Aid: Inventing the Millennium Challenge Corporation", *Foreign Policy Analysis*, vol. 4(2), p. 147-167.

HOOPER H., 2001, *Manly States: Masculinities, International Relations and Gender Politics*, New York, Columbia University Press.

HOPF T., 1998, "The Promise of Constructivism in International Relations

Theory", *International Security*, vol. 23(1), p. 171-200.

HOPF T., 2004, "Discourse and Content Analysis: Some Fundamental Incompatibilities", *Qualitative Methods*, vol. 1(1), p. 31-33.

HOPFT T., 2002, *Social Construction of International Politics: Identities & Foreign Policies: Moscow 1955 and 1999*, Ithaca, Cornell University Press.

HOPGOOD S., 1982, *American Foreign Environmental Policy and the Power of the State*, Oxford, Oxford University Press HOPKINS R. F., 1976, "The International Role of Domestic Bureaucracy", *International Organization*, vol. 30(3), p. 405-432.

HOROWITZ M. C., SIMPSON E. M. et STAM A. C., 2011, "Domestic Institutions and Wartime Casualties", *International Studies Quarterly*, vol. 55(4), p. 909-936.

HOUGHTON D. P., 2007, "Reinvigorating the Study of Foreign Policy Decision Making: Toward a Constructivist Approach", *Foreign Policy Analysis*, vol. 3(1), p. 24-45.

HOUGHTON D. P., 2009, "The Role of Self-Fulfilling and Self-Negating Prophecies in International Relations", *International Studies Review*, vol. 11(3), p. 552-584.

HOWARD N., 1971, *Paradoxes on Rationality*, Cambridge, MIT Press.

HOWARD P., 2004, "Why Not Invade North Korea? Threats, Language Games and US Foreign Policy", *International Studies Quarterly*, 48(4), p. 805-828.

HOWELL W. et PEVEHOUSE J., 2005, "Presidents, Congress and the Use of Force", *International Organization*, vol. 59(1), p. 209-232.

HOWORTH J., 2004, "Discourse, Ideas and Epistemic Communities in European Security and Defense Policy", *Western European Politics*, vol. 27(1), p. 29-52.

HUDSON V. (dir.), 1997, *Culture and Foreign Policy*, Boulder, Lynne Rienner.

HUDSON V. et VORE C. S., 1995, "Foreign Policy Analysis Yesterday, Today and Tomorrow", *Mershon International Studies Review*, vol. 39(2), p. 209-238.

HUDSON V. et SAMPSON III M. W., 1999, "Culture Is More than a Static Residual", *Political Psychology*, vol. 20(4), p. 667-675.

HUDSON V., 1990, "Birth Order of World Leaders: An Exploratory Analysis of Effects on Personality and Behavior", *Political Psychology*, vol. 11(3), p. 583-601.

HUDSON V., 1997, *Foreign Policy Analysis: Classic and Contemporary Theory*, Landham, Rowman and Littlefield.

HUDSON V., 1999, "Cultural Expectations of One's Own and Other Nations' Foreign Policy Action Templates", *Political Psychology*, vol. 20(4), p. 767-801.

HUDSON V., 2005, "Foreign Policy Analysis: Actor-Specific Theory and the Ground of International Relations", *Foreign Policy Analysis*, vol. 1(1), p. 1-30.

HUFBAUER G. et OEGG B., 2000, "Targeted Sanctions: A Policy Alternative", *Law and Policy in International Business*, vol. 32(1), p. 11-21.

HUFBAUER G. et SCHOTT J., 1983, *Economic Sanctions in Support of Foreign Policy Goals*, Washington, Institute for International Economics.

HUFBAUER G., SCHOTT J. et ELLIOTT K., 1990, *Economic Sanctions Revisited: Supplemental Case Histories*, Washington, Institute for International Economics.

HUG S. et KÖNIG T., 2002, "In View of Ratification", *International Organization*, vol. 56(2), p. 447-476.

HUNT M., 1987, *Ideology and US Foreign Policy*, New Haven, Yale University Press.

HURWITZ J. et PEFFLEY M., 1987, "How Are Foreign Policy Attitudes Structured? A Hierarchical Model", *American Political Science Review*, vol. 81(4), p. 1099-1120.

HURWITZ J. et PEFFLEY M., 1990, "Public Images of the Soviet Union: The Impact of Foreign Policy Attitudes", *Journal of Politics*, vol. 52(1), p. 3-28.

HUTCHESON J., DOMKE D., BILLEAUDEAUX A. et GARLAND P., 2004, "US National Identity, Political Elites and a Patriotic Press Following September 11", *Political Communication*, vol. 21(1), p. 27-50.

HUTH P. K. et RUSSETT B., 1984, "What Makes Deterrence Work? Cases from 1900 to 1980", *World Politics*, vol. 36(4), p. 496-526.

HUTH P. K. et ALLEE T. L., 2002, "Domestic Political Accountability and the Escalation and Settlement of International Disputes", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 46(6), p. 754-790.

HYDE-PRICE A., 2004, "European Security, Strategic Culture and the Use of Force", *European Security*, vol. 13(4), p. 323-343.

HYMANS J. E. C., 2006, *The Psychology of Nuclear Proliferation: Identity, Emotions and Foreign Policy*, Cambridge, Cambridge University Press.

IIDA K., 1993, “When and How Do Domestic Constraints Matter? Two-Level Games with Uncertainty”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 37(3), p. 403-426.

IKENBERRY G. J., 1988, “An Institutionalist Approach to American Foreign Economic Policy”, *International Organization*, vol. 42(1), p. 219-243.

IKENBERRY G. J., 1992, “A World Economy Restored: Expert Consensus and the Anglo-American Postwar Settlement”, *International Organization*, vol. 46(1), p. 289-321.

IMBEAU L., 1989, *Donor Aid – The Determinants of Development Allocations to Third World Countries: A Comparative Analysis*, New York, Peter Lang.

INBODEN W., 2008, *Religion and American Foreign Policy, 1945-1960: The Soul of Containment*, Cambridge, Cambridge University Press.

INGEBRITSEN C., 2006, *Small States in International Relations*, Washington, University of Washington Press.

IRELAND M. J. et GARTNER S. S., 2001, “Time to Fight”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 45(5), p. 547-568.

ISERNIA P., JUHASZ Z. et RATTINGER H. (dirs), 2002, “Foreign Policy and the Rational Public in Comparative Perspective”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 46(2), p. 201-224.

IVIE R. et GINER O., 2007, “Hunting the Devil: Democracy’s Rhetorical Impulse to War”, *Presidential Studies Quarterly*, vol. 37(4), p. 580-598.

JACKSON P., 2004, “Forum introduction: Is the state a person?”, *Review of International Studies*, vol. 30(2), p. 255-258.

JACKSON R., 1993, “The Weight of Ideas in Decolonization”, *in* Goldstein J. et Keohane R. O. (dirs.), *Ideas and Foreign Policy*, Ithaca, Cornell University Press, p. 111-137.

JACKSON R., 2005, *Writing the War on Terrorism: Language, Politics and Counter-Terrorism*, Manchester, Manchester University Press.

JACOBS L. R. et PAGE B. I., 2005, “Who Influences US Foreign Policy?”, *American Political Science Review*, vol. 99(1), p. 107-123.

JACOBS L. R. et SHAPIRO R.Y., 2000, *Politicians Don’t Pander*, Chicago, University of Chicago Press.

JAKOBSEN P. V., 1996, “National Interest, Humanitarianism or CNN: What Triggers UN Peace Enforcement after the Cold War?”, *Journal of Peace Research*, vol. 33(2), p. 202-215.

JAKOBSEN P. V., 2000, “Focus on the CNN Effect Misses the Point: The Real Media Impact on Conflict Management is Invisible and Indirect”, *Journal of Peace Research*, vol. 37(2), p. 131-143.

JAMES P. et HRISTOULAS A., 1994, “Domestic Politics and Foreign Policy”, *Journal of Politics*, vol. 56(2), p. 327-348.

JAMES P. et ZHANG E., 2005, “Chinese Choices: A Poliheuristic Analysis of Foreign Policy Crises, 1950-1996”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 1(1), p. 31-54.

JAMES P. et O’NEAL J. R., 1991, “Influences of Domestic and International Politics on the President’s Use of Force”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 35(2), p. 307-332.

JAMES P. et ONEAL J. R., 1991, “The Influence of Domestic and International Politics on the President’s Use of Force”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 35(2), p. 307-332.

JANIS I. L. et MANN L., 1976, “Coping with Decisional Conflict: An Analysis of How Stress Affects Decision-Making Suggests Interventions to Improve the Process”, *American Scientist*, vol. 64(6), p. 657-667.

JANIS I. L., 1972, *Victims of Groupthink: A Psychological Study of Policy Decisions and Fiascoes*, Boston, Houghton Mifflin.

JEANDESBOZ J. 2007 “Labeling the Neighborhood: Towards a Genesis of the European Neighborhood Policy”, *Journal of International Relations and Development*, vol. 10(4), p. 387-416.

JEFFORDS S., 1993, *Hard Bodies: Hollywood Masculinity in the Reagan Era*, Chapel Hill, Rutgers University Press, JENKINS-SMITH H. C., MITCHELL N. J. et HERRON K. G., 2004, “Foreign and Domestic Policy Belief Structures in the US and British Publics”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 48(3), p. 287-309.

JENSEN S. P. et PALDAM M., 2006, “Can the New Aid-Growth Models be Replicated?”, *Public Choice*, vol. 127(1), p. 147-175.

JENTLESON B. et RATNER E., 2011, “Bridging the Beltway-Ivory Tower Gap”, *International Studies Review*, vol. 13(1), p. 6-11.

JENTLESON B. et BRITTON R. L., 1998, “Still Pretty Prudent: Post-Cold War American Public Opinion on the Use of Military Force”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 42(4), p. 395-417.

JENTLESON B., 1992, “The Pretty Prudent Public: Post Post-Vietnam American Opinion on the Use of Military Force”, *International Studies Quarterly*,

vol. 36(1), p. 49-74.

JEONG G.-H., 2009, “Constituent Influence on International Trade Policy in the United States, 1987-2006”, *International Studies Quarterly*, vol. 53(2), p. 519-540.

JERVIS R., 1976, *Perception and Misperception in International Politics*, Princeton, Princeton University Press.

JERVIS R., 1978, “Cooperation Under the Security Dilemma”, *World Politics*, vol. 30(2), p. 167-214.

JERVIS R., 1988, “War and Misperception”, *Journal of Interdisciplinary History*, vol. 18(4), p. 675-700.

JERVIS R., 1989, “Rational Deterrence: Theory and Evidences”, *World Politics*, vol. 41(2), p. 183-207.

JERVIS R., 1989, *The Meaning of the Nuclear Revolution: Statecraft and the Prospect of Armageddon*, Ithaca, Cornell University Press.

JERVIS R., 1994, “Political Implications of Loss Aversion”, *in* Farnham B. (dir.), *Avoiding Losses/Taking Risks*, Ann Arbor, University of Michigan Press, p. 23-40.

JERVIS R., 1997, *System Effect: Complexity in Political and Social Life*, Princeton, Princeton University Press.

JOACHIM J., 2003, “Framing Issues and Seizing Opportunities: The UN, NGOs and Women’s Rights”, *International Studies Quarterly*, vol. 47(2), p. 247-274.

JOHNSON L., 2005, “Accountability and America’s Secret Foreign Policy”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 1(1), p. 99-120.

JOHNSON R. T., 1974, *Managing the White House: An Intimate Study of the Presidency*, New York, Harper and Row.

JOHNSTON A. I., 1995, *Cultural Realism: Strategic Culture and Grand Strategy in Chinese History*, Princeton, Princeton University Press.

JOHNSTON A. I., 1999, “Strategic Cultures Revisited. Reply to Colin Gray”, *Review of International Studies*, vol. 25(3), p. 519-523.

JOHNSTON A. I., 2006, “The Correlates of Beijing Public Opinion toward the United States, 1998-2004”, *in* Johnson A. et Ross R. (dirs), *New Direction in the Study of China’s Foreign Policy*, Stanford, Stanford University Press, p. 340-377.

JONES B., 1999, “Bounded Rationality”, *Annual Review of Political Science*, vol. 2(1), p. 297-321.

JONES C., 1984, *An Introduction to the Study of Public Policy*, Belmont, Wadsworth.

JONNSON C. et WESTERLUND U., 1982, “Role Theory and Foreign Policy Analysis”, *in* Jonnson C. (dir.), *Cognitive Dynamics and International Politics*, Londres, Frances Pinter, p. 122-157.

JORDAN D. et PAGE B., 1992, “Shaping Foreign Policy Opinions: The Role of TV News”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 36(2), p. 227-241.

JORDAN R., MALINIAK D., OAKES A., PETERSON S. et TIERNEY M. (dirs), 2009, “One Discipline or Many?”, *Reves Center for International Studies*, College of William and Mary, vol. 1(1).

KAARBO J. et GRUENFELD D., 1998, “The Social Psychology of Inter-and Intragroup Conflict in Governmental Politics”, *Mershon International Studies Review*, vol. 42(2), p. 226-233.

KAARBO J. et HERMANN M. G., 1998, “Leadership Styles of Prime Ministers”, *Leadership Quarterly*, vol. 9(3), p. 243-263.

KAARBO J. et BEASLEY R. K., 2008, “Taking It to the Extreme: The Effect of Coalition Cabinets on Foreign Policy”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 4(1), p. 67-81.

KAARBO J., 1996, “Power and Influence in Foreign Policy Decision Making”, *International Studies Quarterly*, vol. 40(4), p. 501-530.

KAARBO J., 1997, “Prime Minister Leadership Styles in Foreign Policy Decision-Making”, *Political Psychology*, vol. 18(3), p. 553-581.

KAARBO J., 1998, “Power Politics in Foreign Policy: The Influence of Bureaucratic Minorities”, *European Journal of International Relations*, vol. 4(1), p. 67-97.

KAARBO J., 2001, “The Domestic Politics of International Negotiations”, *International Interaction*, vol. 27(3), p. 169-205.

KAARBO J., 2003, “Foreign Policy Analysis in the Twenty-First Century: Back to Comparison, Forward to Identity and Ideas”, *International Studies Review*, vol. 5(2), p. 156-163.

KAARBO J., 2008, “Coalition Cabinet Decision Making: Institutional and Psychological Factors”, *International Studies Review*, vol. 10(1), p. 57-86.

KAEMPFER W. H. et LOWENBERG A. D., 1988, “The Theory of International Economic Sanctions”, *American Economic Review*, vol. 78(4), p. 786-793.

KAEMPFER W. H. et LOWENBERG A. D., 1999, “Unilateral Versus Multilateral International Sanctions”, *International Studies Quarterly*, vol. 43(1), p. 37-58.

KAGAN R., 2002, “Power and Weakness”, *Policy Review*, vol. 113(1), p. 30-45.

KAHLER M., 1998, “Rationality in International Relations”, *International Organization*, vol. 52(4), p. 919-941.

KAHN H., 1966, *On Thermonuclear War*, Princeton, Princeton University Press.

KAHNEMAN D. et TVERSKY A., 1979, “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, *Econometrica*, vol. 47(2), p. 263-291.

KAHNEMAN D. et TVERSKY A., 1984, “Choices, Values and Frames”, *American Psychologist*, vol. 39(4), p. 341-350.

KAISER D., 1983, “Germany and the Origins of the First World War”, *Journal of Modern History*, vol. 55(5), p. 442-474.

KALBHENN A., 2011, “Liberal Peace and Shared Resources – A Fair-Weather Phenomenon?”, *Journal of Peace Research*, vol. 48(6), p. 715-735.

KALTENTHALER K. C., GENLLENY R. D. et CECCOLI S. J., 2004, “Explaining Citizen Support of Trade Liberalization”, *International Studies Quarterly*, vol. 48(6), p. 829-851.

KAPLAN F., 1983, *The Wizards of Armageddon*, New York, Tochstone.

KAPLOWITZ D. R., 1998, *Anatomy of a Failed Embargo: US Sanctions against Cuba*, Boulder, Lynne Rienner.

KARAWAN I. A., 1994, “Sadat and the Egyptian-Israeli Peace Revisited”, *International Journal of Middle East Studies*, vol. 26(2), p. 249-266.

KAROL D. et MIGUEL E., 2007, “The Electoral Cost of War: Iraq Casualties and the 2004 US Presidential Election”, *Journal of Politics*, vol. 69(3), 633-648.

KASSOP N., 2003, “The War Power and Its Limits”, *Presidential Studies Quarterly*, vol. 33(3), p. 509-530.

KATADA S. N. et MCKEOWN T. J., 1998, “Aid Politics and Electoral Politics: Japan, 1970-1992”, *International Studies Quarterly*, vol. 42(3), p. 591-600.

KATZENSTEIN P. et KEOHANE R. O., 2007, “Varieties of Anti-Americanism”, *in* Keohane R. O. et Katzenstein P. (dirs), *Anti-Americanisms in World Politics*,

Ithaca, Cornell University, p. 9-37.

KATZENSTEIN P., 1977, “Domestic Structures and Strategies of Foreign Economic Policy”, *International Organization*, vol. 31(4), p. 879-920.

KATZENSTEIN P., 1977, “International Relations and Domestic Structures”, *International Organization*, vol. 31(4), p. 1-45.

KATZENSTEIN P., 1996, “Introduction: Alternative Perspectives on National Security”, *in* Katzenstein P. (dir.), *The Culture of National Security*, New York, Columbia University Press, p. 1-32.

KATZENSTEIN P., 1996, *Cultural Norms and National Security: Police and Military in Postwar Japan*, Ithaca, Cornell University Press.

KATZENSTEIN P., 1997, “Change, Myth and the Reunification of China”, *in* Hudson V. (dir.), *Culture and Foreign Policy*, Boulder, Reinner, p. 45-72.

KATZENSTEIN P., 2002, “Same War, Different Views: Germany, Japan and the War on Terrorism”, *Current History*, vol. 101(659), p. 427-435.

KECK M. et SIKKINK K., 1998, *Activists Beyond Borders: Transnational Advocacy Networks in International Politics*, Ithaca, Cornell University Press.

KEGLEY C. W. et HERMANN M. G., 1996, “How Democracies Use Intervention”, *Journal of Peace Research*, vol. 33(3), p. 309-322.

KELLER J. W. et YANG Y. E., 2009, “Empathy and Strategic Interaction in Crises: A Poliheuristic Perspective”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 5(2), p. 169-189.

KELLER J. W., 2005, “Constraint Challengers, Constraint Respecters and Crisis Decision Making in Democracies”, *Political Psychology*, vol. 26(6), p. 836-866.

KELLER J. W., 2005, “Leadership Style, Regime Type and Foreign Policy Crisis Behavior”, *International Studies Quarterly*, vol. 49(2), p. 205-231.

KELLEY J., 2004, “International Actors on the Domestic Scene: Membership Conditionality and Socialization by International Institutions”, *International Organization*, vol. 58(3), p. 425-457.

KENNEDY P., 1987, *The Rise and Fall of Great Powers*, New York, Vintage Books.

KENNEDY R., 1969, *Thirteen days: A Memoir of the Cuban Missile Crisis*, New York, W. W. Norton.

KEOHANE R. O. et NYE J., 1977, *Power and Interdependence*, Boston, Little

Brown.

KEOHANE R. O., 1989, “International Relations Theory: Contributions of a Feminist Standpoint”, *Millennium Journal of International Studies*, vol. 18(2), p. 245-253.

KESGIN B. et KAARBO K., 2010, “When and How Parliaments Influence Foreign Policy: The Case of Turkey’s Iraq Decision”, *International Studies Perspectives*, vol. 11(1), p. 19-36.

KESHK O., POLLINS B. et REUVENY R., 2004, “Trade Still Follows the Flag”, *Journal of Politics*, vol. 66(4), p. 1155-1179.

KESSLER M.-C. 2002, « La politique étrangère comme politique publique », *in* Charillon F. (dir.), *Politique étrangère : nouveaux regards*, Paris, Presses de Sciences Po., p. 167-191.

KHONG Y. F., 1992, *Analogies at War: Korea, Munich, Dien Bien Phu and the Vietnam Decisions of 1965*, Princeton. Princeton University Press.

KIER E., 1997, *Imagining War: French and British Military Doctrine between the Wars*, Princeton, Princeton University Press.

KIM W. et BUENO DE MESQUITA B., 1995, “How Perceptions Influence the Risk of War”, *International Studies Quarterly*, vol. 39(1), p. 51-65.

KIM H. M. et ROUSSEAU D., 2005, “The Classical Liberals Were Half Right (or Half Wrong): New Tests of the Liberal Peace, 1960-1988”, *Journal of Peace Research*, vol. 42(5), p. 523-543.

KINDLEBERGER C., 1981, “Dominance and Leadership in the International Economy”, *International Studies Quarterly*, vol. 25(2), p. 242-254.

KING C. et MELVIN N. J., 1999, “Diaspora Politics: Ethnic Linkages, Foreign Policy and Security in Eurasia”, *International Security*, vol. 24(3), p. 108-138.

KINGDON J. W., 1984, *Agendas, Alternatives and Public Policies*, Boston, Little Brown.

KINNE B., 2005, “Decision Making in Autocratic Regime: A Poliheuristic Perspective”, *International Studies Perspectives*, vol. 6(1), p. 114-128.

KINSELLA H. M., 2005, “Securing the Civilian”, *in* Barnatt M. et Duvall R. (dirs), *Power in Global Governance*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 249-272.

KIRK J., 2008, “Indian-Americans and the US – India Nuclear Agreement”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 4(3), p. 275-300.

KIRSHNER J., 1995, *Currency and Coercion: The Political Economy of International Monetary Power*, Ithaca, Cornell University Press.

KIRSHNER J., 2012, "The Tragedy of Offensive Realism: Classical Realism and the Rise of China", *European Journal of International Relations*, vol. 18(1), p. 53-75.

KISANGANI E. F. et PICKERING J., 2011, "Democratic Accountability and Diversionary Force", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 55(6), p. 1021-1046.

KLEINBERG K. B. et FORDHAM B. O., 2010, "Trade and Foreign Policy Attitudes", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 54(5), p. 687-714.

KLOTZ A., 1995, *Norms in International Relations: The Struggle against Apartheid*, Ithaca, Cornell Univesity Press.

KNECHT T. et WEATHERFORD M. S., 2006 "Public Opinion and Foreign Policy: The Stages of Presidential Decision Making", *International Studies Quarterly*, vol. 50(3), p. 705-727.

KNOPF J., 1998, "How Rational is 'The Rational Public'?", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 42(5), p. 544-571.

KOCH M. et Gartner S. S., 2005, "Casualties and Constituencies", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 49(6), p. 874-894.

KOEHN P. H., 2008, "Underneath Kyoto: Emerging Subnational Government Initiatives and Incipient Issue-Bundling Opportunities in China and the United States", *Global Environmental Politics*, vol. 8(1), p. 53-77.

KOGA J., 2011, "Where Do Third Parties Intervene?", *International Studies Quarterly*, vol. 55(4), p. 1143-1166.

KOH H. H., 1988, "Why the President (Almost) Always Wins in Foreign Affairs: Lessons of the Iran-Contra Affairs", *Yale Law Journal*, vol. 97(7), p. 1255-1305.

KÖNIG T. et SLAPIN J., 2004, "Bringing Parliaments Back In", *Journal of Theoretical Politics*, vol. 16(3), p. 357-393.

KORNPROBST M., POULIOT V., SHAH N. et ZAIOTTI R. (dirs), 2008, *Metaphors of Globalization: Mirrors, Magicians, and Mutinies*, New York, Palgrave Macmillan.

KOTZ N., 1988, *Nick Wild Blue Yonder: Money, Politics and the B-1 Bomber*, New York, Pantheon.

KOWERT P. et LEGRO J., 1996, “Norms, Identity, and Their Limits”, *in* Katzenstein P. (dir.), *The Culture of National Security*, New York, Columbia University Press, p. 451-497.

KOWERT P., 2002, *Groupthink or Deadlock: When Do Leaders Learn from Their Advisors?*, Albany, State University of New York Press.

KRASNER S., 1971, “Are Bureaucracies Important? (Or Allison Wonderland)”, *Foreign Policy*, vol. 7(3), p. 159-179.

KRASNER S., 1977, “US Commercial and Monetary Policy: Unraveling the Paradox of External Strength and Internal Weakness”, *International Organization*, vol. 31(4), p. 635-671.

KRASNER S., 1978, *Defending the National Interest: Raw Materials Investments and US Foreign Policy*, Princeton, Princeton University Press.

KRASNER S., 1984, “Approaches to the State: Alternative Conceptions and Historical Dynamics”, *Comparative Politics*, vol., 16(2), p. 223-246.

KRASNER S., 1993, “Westphalia and All That”, *in* Goldstein J. et Keohane R. O. (dirs), *Ideas and Foreign Policy*, Ithaca, Cornell University Press, p. 235-264.

KRASTNER S., 2007, “When Do Conflicting Political Relations Affect International Trade”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 51(4), p. 664-688.

KRAUSE K., 1999, “Cross-Cultural Dimensions of Multilateral Non-Proliferation and Arms Control Dialogues”, *in* Krause K. (dir.), *Culture and Security*, Londres, Frank Cass, p. 1-21.

KREBS R. R. et JACKSON P. T., 2007, “Twisting Tongues and Twisting Arms: The Power of Political Rhetoric”, *European Journal of International Relations*, vol. 13(1), p. 35-66.

Kreps S., 2010, “Elite Consensus as a Determinant of Alliance Cohesion”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 6(3), p. 191-215.

KROTZ U. et SPERLING J., 2011, “Discord and Collaboration in Franco-American Relations”, *in* Harnisch S., Frank C. et Maull H. (dirs), *Role Theory in International Relations: Approaches and Analyses*, Abingdon, Routledge, p. 213-232.

KROTZ U., 2010, “Regularized Intergovernmentalism: France-Germany and Beyond (1963-2009)”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 6(2), p. 147-185.

KRUSTEV V. L., 2010, “Strategic Demands, Credible Threats, and Economic

Coercion Outcomes", *International Studies Quarterly*, vol. 54(1), p. 147-174.

KUBÁLKOVÁ V., 2001, "Foreign Policy, International Politics and Constructivism", *in* Kubálková V. (dir.), *Foreign Policy in a Constructed World*, Armonk, M. E. Sharpe, p. 15-37.

KULL S. et RAMSAY C., 2000, "Elite Misperceptions of US Public Opinion and Foreign Policy", *in* Nacos B. L., Shapiro R. Y. et Isernia P., (dirs), *Decisionmaking in a Glass House*, Lanham, Rowman and Littlefield.

KULL S. et DESTLER I. M., 1999, *Misreading the Public: The Myth of the New Isolationism*, Washington, Brookings Institutions Press.

KULL S., 2002, "Public Attitudes toward Multilateralism", *in* Patrick S. et Forman S. (dirs), *Multilateralism and US Foreign Policy*, Boulder, Lynne Rienner.

KUPCHAN C. A. et TRUBOWITZ P. L., 2007, "Dead Center: The Demise of Liberal Internationalism in the United States", *International Security*, vol. 32(2), p. 7-44.

KUPCHAN C. A., 2010, *How Enemies Become Friends: The Sources of Stable Peace*, Princeton, Princeton University Press.

KUPERAMAN R., 2001, "Rules of Military Retaliation and Their Practice by the State of Israel", *International Interactions*, vol. 27(3), p. 297-326.

KUUSISTO R., 1998, "Framing the Wars in the Gulf and in Bosnia: The Rhetorical Definitions of the Western Power Leaders in Action", *Journal of Peace Research*, vol. 35(5), p. 603-620.

KUZIEMKO I. et WERKER É., 2006, "How Much is a Seat on the Security Council Worth?", *Journal of Political Economy*, vol. 114(5), p. 905-930.

KYDD A., 2003, "Which Side are You On? Bias, Credibility and Mediation", *American Journal of Political Science*, vol. 47(4), p. 597-611.

LA BALME N. 2002, « Opinion publique et politique étrnagère », *in* Charillon F. (dir.), *Politique étrangère : nouveaux regards*, Paris, Presses de Sciences Po., p. 193-211

LADEWIG J., 2006, "Domestic Influences on International Trade Policy", *International Organization*, vol. 60(1), p. 69-103.

LAFFEY M. et WELDES J., 2004, "Methodological Reflections on Discourse Analysis", *Qualitative Methods*, vol. 1(1), p. 28-30.

LAHIRI S. et RAIMONDOS-MØLLER P., 2000, "Lobbying by Ethnic Groups and Aid Allocation", *Economic Journal*, vol. 110(462), p. C62-C79.

LAI B. et MOREY D., 2006, "Impact of Regime Type of the Influence of US Foreign Aid", *Foreign Policy Analysis*, vol. 2(4), p. 385-404.

LAI B. et REITER D., 2000, "Democracy, Political Similarity and International Alliances, 1816-1992", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 44(2), p. 203-227.

LAI B. et REITER D., 2005, "Rally 'Round the Union Jack? Public Opinion and the Use of Force in the United Kingdom, 1948-2001", *International Studies Quarterly*, vol. 29(2), p. 255-272.

LAI B., 2003, "Examining the Goals of US Foreign Assistance in the Post-Cold War Period, 1991-1996", *Journal of Peace Research*, vol. 40(1), p. 103-128.

LAKE D. A. et POWELL R. (dir.), 1999, *Strategic Choice and International Relations*, Princeton, Princeton University Press.

LAKE D. A., 1992, "Powerful Pacifists: Democratic States and War", *American Political Science Review*, vol. 86(1), p. 24-37.

LAKE D. A., 1998, "The State and American Trade Strategy in the Pre-Hegemonic Era", *International Organization*, vol. 42(1), p. 33-58.

LAKE D. A., 2009, "Open Economy Politics: A Critical Review", *International Organization*, vol. 4(3), p. 219-244.

LAKE D. A., 2011, "Why Isms Are Evil: Theory, Epistemology and Academic Sects as Impediments to Understanding and Progress", *International Studies Quarterly*, vol. 55(2), p. 465-480.

LAM S. L., 1990, "Economic Sanctions and the Success of Foreign Policy Goals: A Critical Evaluation", *Japan and the World Economy*, vol. 2(3), p. 239-248.

LAMBORN A. C., 1991, *The Price of Power: Risk and Foreign Policy in Britain, France and Germany*, Boston, Unwin Hyman.

LAMPTON M. (dir.), 2001, *The Making of Chinese Foreign and Security Policy in the Era of Reform*, Berkeley, University of California Press.

LAPID Y. et KRATOCHWIL F. (dirs), 1996, *The Return of Culture and Identity in International Relations Theory*, Boulder, Lynne Rienner.

LARSEN H., 1997, *Foreign Policy and Discourse Analysis: France, Britain and Europe*, Londres, Routledge.

LARSEN H., 2009, "A Distinct FPA for Europe?", *European Journal of International Relations*, vol. 15(3), p. 537-566.

LARSÉN M. F, 2007, "Trade Negotiations between the EU and South Africa: A Three-Level Game", *Journal of Common Market Studies*, vol. 45(4), p. 857-881.

LARSON D. W. et SHEVCHENKO A., 2003, "Shortcut to Greatness", *International Organization*, vol. 57(1), p. 77-109.

LARSON D. W., 1985, *Origins of Containment: A Psychological Explanation*, Princeton, Princeton University Press.

LARSON D. W., 1994, "The Role of Belief Systems and Schemas in Foreign Policy Decision-Making", *Political Psychology*, vol. 15(1), p. 17-33.

LARSON D. W., 1997, "Trust and Missed Opportunities in International Relations", *Political Psychology*, vol. 18(3), p. 701-734.

LARSON E. V., 1996, *Casualties and Consensus: The Historical Role of Casualties in Domestic Support for US Military Operations*, Santa Monica, Rand.

LARSON H., 1997, *Foreign Policy and Discourse Analysis*, New York, Routledge.

LAUCELLA M., 2004, "A Cognitive-Psychodynamic Perspective to Understanding Secretary of State Cyrus Vance's Worldview", *Presidential Studies Quarterly*, vol. 34(2), p. 227-271.

LAURANCE E. J., 1990, "Events Data and Policy Analysis", *Policy Sciences*, vol. 23(1), p. 111-132.

LAYNE C., 1994, "Kant or Cant: The Myth of the Democratic Peace", *International Security*, vol. 19(2), p. 5-49.

LAYNE C., 2002, "The Poster Child for Offensive Realism: America as a

Global Hegemon", *Security Studies*, vol. 12(2), p. 120-164.

LAYNE C., 2008, "Security Studies and the Use of History: Neville Chamberlain's Grand Strategy Revisited", *Security Studies*, vol. 17(3), p. 397-437.

LE PRESTRE P. G. (dir.), 1997, *Role Quests in the Post-Cold War Era: Foreign Policies in Transition*, Montreal et Kingston, McGill-Queen's University Press.

LEBLANG D. et CHAN S., 2003, "Explaining Wars Fought by Established Democracies: Do Institutional Constraints Matter?", *Political Research Quarterly*, vol. 56(4), p. 385-400.

LEBLANG D. et SATYANATH S., 2006, "Institutions, Expectations and Currency Crises", *International Organization*, vol. 60(1), p. 245-262.

LEBLANG D. et BERNHARD W., 2000, "The Politics of Speculative Attacks in Industrial Democracies", *International Organization*, vol. 54(2), p. 291-324.

LEBOW R. N. et GROSS STEIN J., 1990, "Rational Deterrence Theory: I Think, therefore I Deter", *World Politics*, vol. 41(2), p. 208-224.

LEBOW R. N., 1981, *Between Peace and War: The Nature of International Crisis*, Baltimore, John Hopkins University Press.

LECOURS A., 2002, "Paradiplomacy: Reflections on the Foreign Policy and International Relations of Regions", *International Negotiation*, vol. 7(1), p. 91-114.

LEEDS B. A. et DAVIS D. R., 1997, "Domestic Political Vulnerability and International Disputes", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 41(6), p. 814-834.

LEEDS B. A. et. DAVIS D. R, 1999, "Beneath the Surface: Regime Type and International Interaction, 1953-1978", *Journal of Peace Research*, vol. 36(1), p. 5-21.

LEGRAND V. 2009, *Prise de décision en politique étrangère et géopolitique : le triangle Jordanie-Palestine-Israël et la décision jordanienne de désengagement de Cisjordanie*, Bruxelles, Peter Lang.

LEGRO J. W. et MORAVCSIK A., 1999, "Is Anybody Still a Realist?", *International Security*, vol. 24(2), p. 5-55.

LEGRO J. W., 1997, "Which Norms Matter? Revisiting the 'Failure' of Internationalism", *International Organization*, vol. 51(1), p. 31-64.

LEITES N., 1951, *The Operational Code of the Politburo*, New York, McGraw-Hill.

LEKTZIAN D. et SOUVA M., 2003, “The Economic Peace between Democracies: Economic Sanctions and Democratic Institutions”, *Journal of Peace Research*, vol. 40(6), p. 641-660.

LEOGRANDE W., 1998, “From Havana to Miami: US-Cuba Policy as a Two-Level Game”, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 40(1), p. 67-86.

LEPGOLD J. et MCKEOWN T., 1995, “Is American Foreign Policy Exceptional? An Empirical Analysis”, *Political Science Quarterly*, vol. 110(3), p. 369-384.

LEPGOLD J., 1998, “Is Anyone Listening? International Relations Theory and the Problem of Policy Relevance”, *Political Science Quarterly*, vol. 113(1), p. 43-62.

LEQUESNE C. et HEILBRONN J., 2012, “Senior Diplomats in the French Ministry of Foreign Affairs: When an Entrance Exam Still Determines the Career”, *The Hague Journal of Diplomacy*, vol. 7, p. 269-285.

LÉTOURNEAU C. et MASSIE J., 2006, « Un symbole à bout de souffle ? Le maintien de la paix dans la culture stratégique canadienne », *Études internationales*, vol. 37(4), p. 547-573.

LEVY J. S. et THOMPSON W. R., 2005, “Hegemonic Threats and Great Power Balancing in Europe, 1495-2000”, *Security Studies*, vol. 14(1), p. 1-30.

LEVY J. S., 1986, “Organizational Routines and the Causes of War”, *International Studies Quarterly*, vol. 30(2), p. 193-222.

LEVY J. S., 1987, “Declining Power and the Preventive Motivation for War”, *World Politics*, vol. 40(1), p. 82-107.

LEVY J. S., 1988, “Domestic Politics and War”, *Journal of Interdisciplinary History*, vol. 18(4), p. 653-673.

LEVY J. S., 1992, “An Introduction to Prospect Theory”, *Political Psychology*, vol. 13(2), p. 171-186.

LEVY J. S., 1992, “Prospect Theory and International Relations: Theoretical Applications and Analytical Problems”, *Political Psychology*, vol. 13(2), p. 283-310.

LEVY J. S., 1994, “Learning and Foreign Policy: Sweeping a Conceptual Minefield”, *International Organization*, vol. 48(2), p. 279-312.

LEVY J. S., 1997, “Prospect Theory, Rational Choice and International Relations”, *International Studies Quarterly*, vol. 41(1), p. 87-112.

LI Q. et SACKO D., 2002, “The (Ir)Relavance of Militarized Interstate Disputes for International Trade”, *International Studies Quarterly*, vol. 46(1), p. 11-43.

LI Q. et REUVENY R., 2011, “Does Trade Prevent or Promote Interstate Conflict Initiation?”, *Journal of Peace Research*, vol. 48(4), p. 437-453.

LI Q., 2005, “Does Democracy Promote or Reduce Transnational Terrorist Incidents?”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 49(2), p. 278-297.

LI Q., 2006, “Democracy, Autocracy and Tax Incentives to Foreign Direct Investors: A Cross National Analysis”, *Journal of Politics*, vol. 68(1), p. 62-74.

LIAN B. et ONEAL J., 1993, “Presidents, the Use of Military Force and Public Opinion”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 37(2), p. 277-300.

LIGHT M., 1994, “Foreign Policy Analysis”, *in* Groom A. et Light M. (dirs), *Contemporary International Relations: A Guide to Theory*, Londres, Pinter, p. 93-108.

LIGHT M., 2004, “In Search of an Identity: Russian Foreign Policy and the End of Ideology”, *in* Fawn R. (dir.), *Ideology and National Identity in Post-Communist Foreign Policy*, Londres, Frank Cass, p. 42-59.

LIJPHART A., 1999, *Patterns of Democracy: Governments Forms and Performance in Thirty-Six Countries*, New Haven, Yale University Press.

LIND J. M., 2004, “Pacifism or Passing the Buck? Testing Theories of Japan’s Security Policy”, *International Security*, vol. 29(1), p. 92-121.

LINDBLOM C., 1959, “The Science of Muddling Through”, *Public Administration Review*, vol. 19(2), p. 79-88.

LINDEMANN T., 2011, “Peace through Recognition: An Interactionist Interpretation of International Crises”, *International Studies Sociology*, vol. 5(1), p. 68-96.

LINDSAY J. M., 1986, “Trade Sanctions as Policy Instruments: A Re-Examination”, *International Studies Quarterly*, vol. 30(2), p. 153-173.

LINDSAY J. M., 2003, “Deference and Defiance”, *Presidential Studies Quarterly*, vol. 33(4), p. 530-547.

LINK M. et KEGLEY C., 1993, “Is Access Influence? Measuring Adviser-Presidential Interactions in Light of the Iranian Hostage Crisis”, *International Interactions*, vol. 18(4), p. 343-364.

LIPPMANN W., 1955, *Essays in the Public Philosophy*, Boston, Little Brown.

LIPSCHUTZ R., 2001, *Cold War Fantasies: Film, Fiction and Foreign Policy*, Lanham, Rowman et Littlefield.

LITFIN K. T., 1997, "Sovereignty in World Ecopolitics", *Mershon International Studies Review*, vol. 41(2), p. 167-204.

LIVINGSTON S. et EACHUS T., 1995, "Humanitarian Crises and US Foreign Policy: Somalia and the CNN Effect Reconsidered", *Political Communication*, vol. 12(4), p. 413-429.

LIVINGSTON S., 1997, "Beyond the 'CNN Effect': The Media-Foreign Policy Dynamic", *in* Norris P. (dir.), *Politics and the Press*, Boulder, Lynne Rienner, p. 291-318.

LOBELL S., RIPSMAN N. et TALIAFERRO J., 2009, *Neoclassical Realism, The State, and Foreign Policy*, Cambridge, Cambridge University Press.

LOHMANN S. et O'HALLORAN S., 1994, "Divided Government and US Trade Policy", *International Organization*, vol. 48(4), p. 595-632.

LONG A., 2003, "Defense Pacts and International Trade", *Journal of Peace Research*, vol. 40(5), p. 537-552.

LONG A., 2008, "Bilateral Trade in the Shadow of Armed Conflict", *International Studies Quarterly*, vol. 52(1), p. 81-101.

LUMSDAINE D., 1993, *Moral Vision: The Foreign Aid Regime, 1949-1989*, Princeton, Princeton University Press.

LUNDBORG P., 1998, "Foreign Aid and International Support as a Gift Exchange", *Economics & Politics*, vol. 10(2), p. 127-142.

LYALL J., 2010, "Do Democracies Make Inferior Counterinsurgents? Reassessing Democracy's Impact on War Outcomes and Duration", *International Organization*, vol. 64(2), p. 167-192.

LYON P. V. et LEYTON-BROWN D., 1977, "Image and Policy Preference", *International Journal*, vol. 32(3), p. 654-659.

MABEE B., 2011, "Historical Institutionalism and Foreign Policy Analysis", *Foreign Policy Analysis*, vol. 7(1), p. 27-44.

MACE G. et BÉLANGER L., 2007, "Convergence or Divergence Effects: NAFTA and State Preferences toward the FTAA", *in* Mace G. (dir.), *Regionalism and the State: NAFTA and Foreign Policy Convergence*, Aldershot, Ashgate Publications, p. 13-31.

MACINTYRE A., 2001, "Institutions and Investors: The Politics of the Financial

Crisis in Southeast Asia", *International Organization*, vol. 55, n° 1, p. 81-122.

MacLeod A., 2002, « L'approche constructiviste de la politique étrangère », *in* Charillon, F. (dir.), *Politique étrangère : nouveaux regards*, Paris, Presses de Sciences Po, p. 65-89.

Mahoney J., 2000, "Path Dependence in Historical Sociology", *Theory and Society*, vol. 29(4), p. 507-548.

Maizels A. et Nissanke M. K., 1984, "Motivations for Aid to Developing Countries", *World Development*, vol. 12(9), p. 879-900.

Malici A., 2011, "Learning to Resist or Resisting to Learn?", *in* Walker S. G., Malici A. et Schafer M. (dirs), *Rethinking Foreign Policy Analysis*, Londres, Routledge, p. 153-167

Malici A. et Buckner A., 2008, "Empathizing with Rogue Leaders: Mahmoud Ahmadinejad and Bashar al-Asad", *Journal of Peace Research*, vol. 45(6), p. 783-800.

Malici A. et Malici J., 2005, "The Operational Codes of Fidel Castro and Kim Il Sung: The Last Cold Warriors?", *Political Psychology*, vol. 26(3), p. 387-412.

Malici A., 2006, "Germans as Venutians: The Culture of German Foreign Policy Behavior", *Foreign Policy Analysis*, vol. 2(1), p. 37-62.

Mandel R., 1984, "The Desirability of Irrationality in Foreign Policy Making: A Preliminary Theoretical Analysis", *Political Psychology*, vol. 5(3), p. 643-660.

Mandel R., 2006, *The Meaning of Military Victory*, Boulder, Lynne Rienner.

Mandel R., 2009, "On Estimating Post-Cold War Enemy Intentions", *Intelligence and National Security*, vol. 24(2), p. 194-215.

Mankoff J., 2009, *Russian Foreign Policy*, Lanham, Rowman and Littlefield.

Manners I., 2002, "Normative Power Europe: A Contradiction in Terms?", *Journal Common Market Studies*, vol. 40(2), p. 235-258.

Mansfield E., Milner H. et Pevehouse J., 2007, "Vetoing Cooperation: The Impact of Veto Players on Preferential Trading Arrangements", *British Journal of Political Science*, vol. 37(3), p. 403-432.

Mansfield E. D. et Mutz D. C., 2009, "Support for Free Trade", *International Organization*, vol. 63(3), p. 425-457.

Mansfield E. D. et Pevehouse J., 2000, "Trade Blocs, Trade Flows and

International Conflict", *International Organization*, vol. 54(4), p. 775-808.

MANSFIELD E. D. et SNYDER J., 2002, "Incomplete Democratization and the Outbreak of Military Disputes", *International Studies Quarterly*, vol. 46(4), p. 529-549.

MANSFIELD E. D. et BUSCH M., 1995, "The Political Economy of Nontariff Barriers: A Cross-National Analysis", *International Organization*, vol. 49(4), p. 723-749.

MANSFIELD E. D. et BRONSON R., 1997, "Alliances, Preferential Trading Arrangements and International Trade", *American Political Science Review*, vol. 91(1), p. 94-106.

MANSFIELD E. D., MILNER H. et ROSENDORFF P., 2000, "Free to Trade: Democracies, Autocracies and International Trade", *American Political Science Review*, vol. 94(2), p. 305-321.

MANSFIELD E. D., MILNER H. V. et ROSENDORFF B. P., 2002, "Why Democracies Cooperate More: Electoral Control and International Trade Agreements", *International Organization*, vol. 56(3), p. 477-513.

MANSFIELD E. D. et PEVEHOUSE J., 2006, "Democratization and International Organizations", *International Organization*, vol. 60(1), p. 137-167.

MAOZ Z. et SHAYER A., 1987, "The Cognitive Structure of Peace and War Argumentation", *Political Psychology*, vol. 8(4), p. 575-604.

MAOZ Z. et RUSSETT B., 1993, "Normative and Structural Causes of Democratic Peace, 1946-1986", *American Political Science Review*, vol. 87(3), p. 624-38.

MAOZ Z. et ABDOLALI N., 1989, "Regime Types and International Conflict, 1816-1976", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 33(1), p. 3-35.

MAOZ Z., 1989, "Joining the Club of Nations", *International Studies Quarterly*, vol. 33(2), p. 199-231.

MAOZ Z., 1989, *Paradoxes of War: On the Art of National Self-Entrapment*, Boston, Unwin Hyman.

MAOZ Z., 1990, "Framing the National Interests: The Manipulation of Foreign Policy Decisions in Group Settings", *World Politics*, vol. 43(1), p. 77-110.

MAOZ Z., 1997, "The Controversy over the Democratic Peace: Rearguard Action or Cracks in the Wall?", *International Security*, vol. 22(1), p. 162-198.

MARCH J. G. et OLSEN J. P., 1984, "The New Institutionalism: Organizational

Factors in Political Life", *American Political Science Review*, vol. 78(3), p. 734-749.

MARCUSSEN M., RISSE T., ENGELMANN-MARTIN D., KNOPF H.-J. et ROSCHER K., 2001, "Constructing Europe?", *in* Christiansen T., Jorgensen K. E. et Wiener A. (dirs), *The Social Construction of Europe*, Londres, Sage, p. 614-633.

MARFLEET G. et MILLER C., 2005, "Failure after 1441: Bush and Chirac in the UN Security Council", *Foreign Policy Analysis*, vol. 1(3), p. 333-359.

MARQUIS L. et SCIARINI P., 1999, "Opinion Formation in Foreign Policy: The Swiss Experience", *Electoral Studies*, vol. 18(4), p. 453-471.

MARRA R. F., 1985, "A Cybernetic Model of the US Defense Expenditure Policymaking Process", *International Studies Quarterly*, vol. 29(4), p. 357-384.

MARRA R. F., OSTROM C. et SIMON D., 1990, "Foreign Policy and Presidential Popularity", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 34(4), p. 588-623.

MARTIN L. A., 1992, *Coercive Cooperation: Explaining Multilateral Economic Sanctions*, Princeton, Princeton University Press.

MARTIN P., MAYER T. et THOENIG M., 2010, "The Geography of Conflicts and Free Trade Agreements", *CEPR Discussion Paper*.

MARTIN P., MAYER T. et THOENIG M., 2008, "Make Trade Not War?", *Review of Economic Studies*, vol. 75(3), p. 865-900.

MASSART-PIÉRARD F., 2004, « Entités fédérées et politique étrangère », *in* Roosens C., Rosoux V. et Wilde D'Estamel T. (dirs), *La politique étrangère : le modèle classique à l'épreuve*, Bruxelles, Peter Lang, p. 239-266.

MASTANDUNO M., LAKE D. et IKENBERRY G., 1989, "Towards a Realist Theory of Foreign Policy", *International Studies Quarterly*, vol. 33(4), p. 457-474.

MASTERS D. et ALEXANDER R. M., 2008, "Prospecting for War: 9/11 and Selling the Iraq War", *Contemporary Security Policy*, vol. 29(3), p. 434-452.

MASTORS E., 2000, "Gerry Adams and the Northern Ireland Peace Process", *Political Psychology*, vol. 21(4), p. 839-846.

MATHIEN M. 2000, « L'agence France-Presse : un vecteur reconnu des relations internationales de la France mais un problème », *Annuaire français de relations internationales*, vol. 1(1), p. 676-689.

MATTERN J. B., 2001, "The Power Politics of Identity", *European Journal of International Relations*, vol. 7(3), p. 349-397.

MAYDA A. M. et RODRIK D., 2005, “Why Are Some People (and Countries) More Protectionist than Others?”, *European Economic Review*, vol. 49(6), p. 1393-1430.

MAYER F. W., 1992, “Managing Domestic Differences in International Negotiations”, *International Organization*, vol. 46, p. 792-818.

MCCORMICK J. M. et WITTKOPF E., 1992, “At the Water’s Edge”, *American Politics Research*, vol. 20(1), p. 26-53.

MCCORMICK J. M. et WITTKOPF E. R., 1990, “Bipartisanship, Partisanship and Ideology in Congressional-Executive Foreign Policy Relations”, *Journal of Politics*, vol. 52(4), p. 1077-1100.

MCCORMICK J. M. et BLACK M., 1983, “Ideology and Voting on the Panama Canal Treaties”, *Legislative Studies Quarterly*, vol. 8(1), p. 45-63.

MCCOURT D. M., 2011, “Role-Playing and Identity Affirmation in International Politics”, *Review of International Studies*, vol. 37, p. 1599-1621.

MCDERMOTT R. et COWDEN J., 2001, “The Effects of Uncertainty and Sex in a Crisis Simulation Game”, *International Interactions*, vol. 27(3), p. 353-380.

MCDERMOTT R., 1998, *Risk-Taking in International Politics: Prospect Theory in American Foreign Policy*, Ann Arbor, University of Michigan Press.

MCDERMOTT R., 2004, “Prospect Theory in Political Science: Gains and Losses from the First Decade”, *Political Psychology*, vol. 25(2), p. 289-312.

MCDONALD P. K., 2003, “Useful Fiction or Miracle Maker: The Competing Epistemological Foundations of Rational Choice Theory”, *American Political Science Review*, vol. 97(4), p. 551-565.

MCDONALD P. K., 2004, “Peace through Trade or Free Trade?”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 48(4), p. 547-572.

MCGILLIVRAY F. et SMITH A., 2004, “The Impact of Leadership Turnover and Domestic Institutions on International Cooperation”, *International Organization*, vol. 58(3), p. 567-600.

MCGILLIVRAY F. et STAM A. C., 2004, “Political Institutions, Coercive Diplomacy and the Duration of Economic Sanction”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 48(2), p. 154-172.

MCGINNIS M., 2000, “Policy Substitutability in Complex Humanitarian Emergencies”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 44(1), p. 61-89.

MCINERNEY A., 1992, “Prospect Theory and Soviet Policy towards Syria,

1966-1967", *Political Psychology*, vol. 13(2), p. 265-282.

McLellan D. S., 1971, "Operation Code Approach to the Study of Political Leaders: Dean Acheson's Philosophical and Instrumental Beliefs", *Canadian Journal of Political Science*, vol. 4(1), p. 52-75.

McMillan S. L., 2008, "Subnational Foreign Policy Actors: How and Why Governors Participate in US Foreign Policy", *Foreign Policy Analysis*, vol. 4(3), p. 227-253.

McNamara K., 1998, *The Currency of Ideas: Monetary Politics in the European Union*, Ithaca, Cornell University Press.

McSweeney B., 1999, *Security, Identity and Interest. A Sociology of International Relations*, New York, Cambridge University Press.

Mearsheimer J. J. et Walt S., 2007, *The Israel Lobby and US Foreign Policy*, New York, Farrar, Straus and Giroux.

Mearsheimer J. J., 2001, "The Future of the American Pacifier", *Foreign Affairs*, vol. 80(5), p. 46-61.

Mearsheimer J. J., 2009, "Reckless States and Realism", *International Relations*, vol. 23(2), p. 241-256.

Meernik J., 2001, "Domestic Politics and the Political Use of Military Force by the United States", *Political Research Quarterly*, vol. 54(4), p. 889-904.

Meernik J. et Waterman P., 1996, "The Myth of the Diversionary Use of Force by American Presidents", *Political Research Quarterly*, vol. 49(3), p. 573-590.

Meernik J. et Oldmixon E., 2008, "The President, the Senate and the Costs of Internationalism", *Foreign Policy Analysis*, vol. 4(2), p. 187-206.

Meernik J., 1993, "Presidential Support in Congress: Conflict and Consensus on Foreign and Defense Policy", *Journal of Politics*, vol. 55(3), p. 569-587.

Meernik J., 1995, "Congress, the President and the Commitment of the US Military", *Legislative Studies Quarterly*, vol. 20(3), p. 377-392.

Meernik J., Krueger E. L. et Poe S. C., 1998, "Testing Models of US Foreign Policy", *Journal of Politics*, vol. 60(1), p. 63-85.

Meernik J., 2000, "Modeling International Crises and the Political Use of Military Force by the United States", *Journal of Peace Research*, vol. 37(5), p. 547-562.

MEERNIK J., 1994, “Presidential Decision Making and the Political Use of Military Force”, *International Studies Quarterly*, vol. 38(1), p. 121-138.

MELMAN S., 1970, *Pentagon Capitalism*, New York, McGraw-Hill.

MENDELSON S., 1993, “Internal Battles and External Wars: Politics, Learning and the Soviet Withdrawal from Afghanistan”, *World Politics*, vol. 45(3), p. 327-360.

MÉRAND F. et VANDEMOORTELE A., 2009, « L’Europe dans la culture stratégique canadienne, 1949-2009 », *Études internationales*, vol. 60(2), p. 241-259.

MÉRAND F., 2008, *European Defense Policy: Beyond the Nation State*, Oxford, Oxford University Press.

MERCER J., 1995, “Anarchy and Identity”, *International Organization*, vol. 49(2), p. 229-252.

MERCER J., 2005, “Rationality and Psychology in International Relations”, *International Organization*, vol. 59(1), p. 77-106.

MERCER J., 2010, “Emotional Beliefs”, *International Organization*, vol. 64(1), p. 1-31.

MERLE M., 1984, *La politique étrangère*, Paris, Économica.

MERMIN J., 1997, “Television News and American Intervention in Somalia: The Myth of a Media-Driven Foreign Policy”, *Political Science Quarterly*, vol. 112(3), p. 385-403.

MEROM G., 2003, *How Democracies Lose Small Wars: State, Society and the Failures of France in Algeria, Israel in Lebanon and the United States in Vietnam*, Londres, Cambridge University Press.

MERTHA A. et PAHRE R., 2005, “Patently Misleading”, *International Organization*, vol. 59(3), p. 695-729.

MESEGUER C., 2004, “What Role for Learning? The Diffusion of Privatization in OECD and Latin American Countries”, *Journal of Public Policy*, vol. 24(3), p. 299-325.

MESSARI N., 2001, “Identity and Foreign Policy: The Case of Islam in US Foreign Policy”, *in* Kubálková V. (dir.), *Foreign Policy in a Constructed World*, Armonk, M. E. Sharpe, p. 227-246.

MEUNIER S., 2005, “The Distinctiveness of French Anti-Americanism”, *in* Katzenstein P. J. et Keohane R. O. (dirs), *Anti-Americanisms in World Politics*, Ithaca, Cornell University Press, p. 129-156.

MEUNIER S., 2007, “Managing Globalization? The EU in International Trade Negotiations”, *Journal of Common Market Studies*, vol. 45(4), p. 905-926.

MEYER C., 2006, *The Quest for a European Strategic Culture: Changing Norms on Security and Defence in the European Union*, Palgrave, Macmillan.

MICHAUD N. et TREMBLAY S., 2006, « Les livres blancs en matière de politique étrangère : épistémologie et perspectives analytiques », *Études internationales*, vol. 37(1), p. 7-33.

MICHAUD N., 1996, « Graham Allison et le paradigme bureaucratique : vingt-cinq ans plus tard est-il encore utile? », *Études internationales*, vol. 27(4), p. 769-794.

MICHAUD N., 2002, “Bureaucratic Politics and the Shaping of Policies”, *Canadian Journal of Political Science*, vol. 35(2), p. 269-300.

MIDFORD P., 1993, “International Trade and Domestic Politics”, *International Organization*, vol. 47(4), p. 535-564.

MIKLIAN J., 2008, “International Medias’s Role on US-Small State Relations: The Case of Nepal”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 4(4), p. 399-418.

MILLER J. E., 1983, “Taking Off the Gloves: The United States and the Italian Election of 1949”, *Diplomatic History*, vol. 7(1), p. 35-56.

MILLER R., 1995, “Domestic Structures and the Use of Force”, *American Journal of Political Science*, vol. 39(3), p. 760-785.

MILLIKEN J., 1999, “The Study of Discourse in International Relations”, *European Journal of International Relations*, vol. 5(2), p. 225-254.

MILNE D., 2011, “The 1968 Paris Peace Negotiations: A Two Level Game?”, *Review of International Studies*, vol. 37(2), p. 577-599.

MILNER H. et KUBOTA K., 2005, “Why the Move to Free Trade? Democracy and Trade Policy in the Developing Countries”, *International Organization*, vol. 59(1), p. 107-143.

MILNER H. et TINGLEY D., 2011, “Who Supports Global Economic Engagement?”, *International Organization*, vol. 65(1), p. 37-68.

MILNER H. et ROSENDORFF P., 1997, “Democratic Politics and International Trade Negotiations”, *Journal International Conflict Resolution*, vol. 41(1), p. 117-146.

MILNER H., 1987, “Resisting the Protectionist Temptation”, *International*

Organization, vol. 41(4), p. 639-665.

MILNER H., 1988, “Trading Places: Industries for Free Trade”, *World Politics*, vol. 40(3), p. 350-376.

MILNER H., 1997, *Interests, Institutions and Information: Domestic Politics and International Relations*, Princeton, Princeton University Press.

MILNER H., 1999, “The Political Economy of International Trade”, *Annual Review of Political Science*, vol. 2(1), p. 91-114.

MINTZ A. et DeROUEN K., 2009, *Understanding Foreign Policy Decision Making*, Cambridge, Cambridge University Press.

MINTZ A. et GEVA N., 1993, “Why Don’t Democracies Fight Each Other? An Experimental Study”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 37(3), p. 484-503.

MINTZ A. et GEVA N., 1997, “The Poliheuristic Theory of Foreign Policy Decision Making”, *in* Geva N. et Mintz A. (dirs), *Decision Making on War and Peace*, Boulder, Lynne Reinner.

MINTZ A. et REDD S., 2003, “Framing Effects in International Relations”, *Synthese*, vol. 135(1), p. 193-213.

MINTZ A., 1993, “The Decision to Attack Iraq: A Noncompensatory Theory of Decision Making”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 37(4), p. 595-618.

MINTZ A., 2004, “Foreign Policy Decision Making in Familiar and Unfamiliar Settings”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 48(1), p. 91-104.

MINTZ A., 2004, “How Do Leaders Make Decisions? A Poliheuristic Perspective”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 48(1), p. 3-13.

MINTZ A., 2005, “Are Leaders Susceptible to Negative Political Advice?”, *in* Mintz A. et Russett B. M. (dirs), *New Directions for International Relations*, Lahman, Lexington, p. 223-238.

MINTZ A., 2007, “Behavioral IR as a Subfield of International Relations”, *International Studies Review*, vol. 9(1), p. 157-162.

MINTZ A., 2007, “Why Behavioral IR?”, *International Studies Review*, vol. 9(1), 157-162.

MINTZ A., GEVA N. et. DEROUEN K, 1994, “Mathematical Models of Foreign Policy Decision-Making: Compensatory vs Noncompensatory”, *Synthese*, vol. 100(3), p. 441-460.

MINTZ A., GEVA N., REDD S. B. et CARNES A., 1997, “The Effect of Dynamic

and Static Choices on Political Decision Making", *American Political Science Review*, vol. 91(3), p. 553-566.

MINTZ A., REDD S. B. et VEDLITZ A., 2006, "Can We Generalize from Student Experiments to the Real World in Political Science, Military Affairs, and International Relations?", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 50(5), p. 757-776.

MISKIMMON A., 2009, "Failing into Line? Kosovo and the Course of German Foreign Policy", *International Affairs*, vol. 85(3), p. 561-573.

MITCHELL S. M. et THYNE C., 2010, "Contentious Issues as Opportunities for Diversionary Behavior", *Conflict Management and Peace*, vol. 27(5), p. 461-485.

MITCHELL D. et MASSOUD T. G., 2009, "Anatomy of Failure: Bush's Decision-Making Process and the Iraq War", *Foreign Policy Analysis*, vol. 5(3), p. 265-286.

MITCHELL D., 2005, "Centralizing Advisory Systems: Presidential Influence and the US Foreign Policy Decision-Making Process", *Foreign Policy Analysis*, vol. 1(1), p. 181-206.

MITCHELL D., 2010, "Does Context Matter? Advisory Systems and the Management of the Foreign Policy Decision-Making Process", *Presidential Studies Quarterly*, vol. 40(4), p. 631-659.

MITCHELL P., 1999, "Ideas, Interests and Strategy: Bureaucratic Politics and the United States Navy", *Armed Forces and Society*, vol. 25(2), p. 243-265.

MITCHELL S. M. et PRINS B. C., 1999, "Beyond Territorial Contiguity: Issues at Stake in Democratic Militarized Interstate Disputes", *International Studies Quarterly*, vol. 43(1), p. 169-183.

MITZEN J., 2005, "Reading Habermas in Anarchy: Multilateral Diplomacy and Global Public Spheres", *American Political Science Review*, vol. 99(3), p. 401-417.

MIYAGI Y., 2009, "Foreign Policy Making under Koizumi: Norms and Japan's Role in the 2003 Iraq War", *Foreign Policy Analysis*, vol. 5(4), p. 349-366.

MO J., 1994, "The Logic of Two-Level Games with Endogenous Domestic Coalitions", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 38(3), p. 402-422.

MONROE A., 1979 "Consistency between Public Preferences and National Policy Decisions", *American Politics Quarterly*, vol. 7(1), p. 3-19.

MONROE A., 1998, "Public Opinion and Public Policy, 1980-1993", *Public*

Opinion Quarterly, vol. 62(1), p. 6-28.

MONTPETIT É., 2000, "Europeanization and Domestic Politics: Europe and the Development of a French Environmental Policy for the Agricultural Sector", *Journal of European Public Policy*, vol. 7(4), p. 576-592.

MONTSION J. M. et STUBBS R., 2007, « Le pouvoir des plus faibles : l'ANASE et le projet de coopération régionale en Asie de l'Est », *Études internationales*, vol. 38(2), p. 167-187.

MOON K., 1997, *Sex Among Allies: Militarized Prostitution in US-South Korea Relations*, New York, Columbia University Press.

MOR B. D., 1991, "Nasser's Decision-Making in the 1967 Middle East Crisis: A Rational-Choice Explanation", *Journal of Peace Research*, vol. 28(4), p. 359-375.

MORAVCSIK A., 1993, "Integrating International and Domestic Theories of International Bargaining", *in* Evans P., Jacobson H. et Putnam R. (dirs), *International Bargaining and Domestic Politics*, Berkeley, University of California Press Diplomacy, p. 3-37.

MORAVESICK A., 1997, "Taking Preference Seriously: A Liberal Theory of International Politics", *International Organization*, vol. 51(4), p. 513-553.

MORGAN C. T. et BICKERS K., 1992, "Domestic Discontent and the External Use of Force", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 36(1), p. 25-52.

MORGA, C. T. et ANDERSON C. J., 1999, "Domestic Support and Diversionary External Conflict in Great Britain, 1950-1992", *Journal of Politics*, vol. 61(3), p. 799-814.

MORGAN C. T. et PALMER G., 1997, "A Two-Good Theory of Foreign Policy", *International Interactions*, vol. 22(3), p. 225-244.

MORGAN C. T. et PALMER G., 2000, "A Model of Foreign Policy Substitutability", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 44(1), p. 11-32.

MORGAN C. T. et PALMER G., 2003, "To Protect an d to Serve: Alliances and Foreign Policy Portfolios", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 47(2), p. 180-203.

MORGAN C. T. et CAMPBELL S. H., 1991, "Domestic Structure, Decisional Constraints and War", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 35(2), p. 187-211.

MORGAN C. T. et SCHWEBACH V., 1995, "Economic Sanctions As an Instrument of Foreign Policy", *International Interactions*, vol. 21(3), p. 247-263.

MORGAN C. T. et SCHWEBACH V., 1997, “Fools Suffer Gladly”, *International Studies Quarterly*, vol. 41(1), p. 27-50.

MORGAN P. M., 1977, *Deterrence: A Conceptual Analysis*, Los Angeles, Sage.

MORGAN R., 2001, “Image, Identities and Foreign Policy”, *Government and Opposition*, vol. 36(4), p. 583-590.

MORGENTHAU H., 2005 [1948], *Politics among Nations*, 7e edition révisée par Thompson K. W. et Clinton D. W., New York, McGraw-Hill.

MORIN J.-F. et GAGNÉ G., 2007, “Explaining the Lateralism Paradox of the Investment Regime”, *International Journal of Political Economy*, vol. 36(1), p. 53-74.

MORIN J.-F. et GOLD R., 2010, “Consensus-Seeking, Distrust and Rhetorical Action”, *European Journal of International Relations*, vol. 16(4), p. 563-587.

MORIN J.-F., 2010, “The Two-Level Game of Transnational Network”, *International Interactions*, vol. 36(4), p. 309-334.

MORIN J.-F., 2011, “The Life-Cycle of Transnational Issues: Lessons from the Access to Medicines Controversy”, *Global Society*, vol. 25(2), p. 227-247.

MORIN J.-F., GOLD E. R. et DALEY K., 2011, “Having Faith in IP: Empirical Evidence of IP Conversion”, *WIPO Journal*, vol. 3(1), p. 93-103.

MOROZOV V. et RUMELILI B., 2012, “The External Constitution of European Identity”, *Cooperation and Conflict*, vol. 47(1), p. 28-48.

MORROW J. D., 1989, “Capabilities, Uncertainty and Resolve: A Limited Information Model of Crisis Bargaining”, *American Journal of Political Science*, vol. 33(4), p. 941-972.

MORROW J. D., 1994, *Game Theory for Political Scientists*, Princeton, Princeton University Press.

MORROW J. D., 2000, “The Ongoing Game-Theoretic Revolution”, *in* Midlarsky M. I. (dir.), *Handbook of War Studies II*, Ann Arbor, University of Michigan Press, p. 164-192.

MORROW J. D., SIVERSON R. M. et TABARES T. E., 1998, “The Political Determinants of International Trade: The Major Powers”, *American Political Science Review*, vol. 92(3), p. 649-661.

MOST B. et STARR H., 1984, “International Relations Theory, Foreign Policy Substitutability and Nice Laws”, *World Politics*, vol. 36(3), p. 383-406.

MOST B. et SIVERSON R. M., 1987, “Substituting Arms and Alliances, 1870-1914: An Exploration in Comparative Foreign Policy”, *in* Hermann C. F., Kegley C. W. et Rosenau J. N. (dirs), *New Directions in the Study of Foreign Policy*, Boston, Allan et Unwin, p. 131-157.

MOURITZEN H., 1991, “Tension between the Strong and the Strategies of the Weak”, *Journal of Peace Research*, vol. 28(2), p. 217-230.

MOUSSEAU M., 1998, “Democracy and Compromise in Militarized Interstate Conflicts, 1816-1992”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 42(2), p. 210-230.

MOWLE T. S., 2003, “Worldviews in Foreign Policy: Realism, Liberalism and External Conflict”, *Political Psychology*, vol. 24(3), p. 561-592.

MUELLER J., 1994, *Policy and Opinion in the Gulf War*, Chicago, University of Chicago Press.

MUELLER J., 1973, *War, Presidents and Public Opinion*, New York, Wiley.

MÜLLER H. M. et RISSE-KAPPEN T., 1993, “From the Outside-In and From the Inside-Out”, *in* Skidmore D. et Hudson V., *The Limits of State Autonomy*, Boulder, Westview Press.

MÜLLER H. M., 2004, “Arguing, Bargaining and All That”, *European Journal of International Relations*, vol. 10(3), p. 395-435.

MUNGIU-PIPPIDI A. et MINDRUTA D., 2002, “Was Huntington Right? Testing Cultural Legacies and the Civilization Border”, *International Politics*, vol. 39(2), p. 193-213.

MUTIMER D., 2000, *The Weapons State: Proliferation and the Framing of Security*, Boulder, Lynne Rienner.

MYERS M., 1998, “When Biased Advice Is a Good Thing”, *International Interactions*, vol. 24(4), p. 379-403.

NABERS D., 2009, “Filling the Void of Meaning: Identity Construction in US Foreign Policy After September 11, 2001”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 5(2), p. 191-214.

NADELMANN E., 1990, “Global Prohibition Regimes: The Evolution of Norms in International Society”, *International Organization*, vol. 44(4), p. 479-526.

NAOI M. et KUME I., 2011, “Explaining Mass Support for Agricultural Protectionism”, *International Organization*, vol. 65(4), p. 771-795.

NARIZNY K., 2003, “Both Guns and Butter or Neither: Class Interests in the Political Economy of Rearmament”, *American Political Science Review*,

vol. 97(2), p. 203-220.

NASRA S., 2011, “Governance in EU Foreign Policy: Exploring Small State Influence”, *Journal of European Public Policy*, vol.18(2), p. 164-180.

NAYLOR T., 2011, “Deconstructing Development”, *International Studies Quarterly*, vol. 55(1), p. 177-197.

NEACK L., HEY J. et HANEY P., (dirs), 1995, “Generational Change in Foreign Policy Analysis”, *in* Neack L., Hey J. et Haney P. (dirs), *Foreign Policy Analysis: Continuity and Change in Its Second Generation*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, p. 1-15.

NEOCLEOUS M., 2012, “O Effeminacy! Effeminacy! War, Masculinity and the Myth of Liberal Peace”, *European Journal of International Relations*, publication prochaine.

NEUMANN I. B, 2007, “‘A Speech That the Entire Ministry May Stand for’ or: Why Diplomats Never Produce Anything New”, *International Political Sociology*, vol. 1(2), p. 183-200.

NEUMANN I. B. et NEXON D. H. (dirs), 2006, *Harry Potter and International Relations*, Lanham, Rowman & Littlefield Publishers.

NEUMANN I. B. et GSTÖHL S., 2006, “Lilliputians in Gulliver’s World?”, *in* Ingebritsen C. *et al.* (dirs), *Small States in International Relations*, Seattle, University of Washington Press, p. 3-38.

NEUMANN I. B. et HEIKKA H., 2005, “Grand Strategy, Strategic Culture, Practice. The Social Roots of Nordic Defence”, *Cooperation and Conflict*, 40(1), p. 5-23.

NEUMANN I. B. et WELSH J. M., 1991, “The Other in European Self-definition”, *Review of International Studies*, vol. 17(4), p. 327-348.

NEUMANN I. B., 1999, *Uses of the Other: “The East” in European Identity Formation*, Minneapolis, University of Minnesota Press.

NEUSTADT R. E. et MAY E. R., 1986, *Thinking in Time: The Uses of History for Decision Makers*, New York, Free Press.

NEUSTADT R. E., 1960, *Presidential Power: The Politics of Leadership*, New York, Wiley.

NEWMAN B. et LAMMERT K., 2011, “Polls and Elections: Divided Governments and Foreign Relations Approval”, *Presidential Studies Quarterly*, vol. 41(2), p. 375-392.

NEWMAN A., 2008, “Building Transnational Civil Liberties”, *International Organization*, vol. 62(1), p. 103-130.

NEWNHAM R., 2000, “More Flies with Honey: Positive Economic Linkage in German Ostpolitik from Bismark to Kohl”, *International Studies Quarterly*, vol. 44(1), p. 73-96.

NICHOLLS N. H., HUTH P. K. et APPEL B. J., 2010, “When Is Domestic Political Unrest Related to International Conflict?”, *International Studies Quarterly*, vol. 54(4), p. 915-934.

NICOLAÏDIS K. et HOWSE R., 2003, “‘This is My EUtopia…’: Narrative as Power”, *in* Weiler J. H. H., Begg I. et Peterson J. (dirs), *Integration in an Expanding European Union*, Oxford, Blackwell, p. 341-366.

NINCIC M., 1988, “The United States, the Soviet Union and the Politics of Opposites”, *World Politics*, vol. 40(3), p. 452-475.

NINCIC M., 1992, *Democracy and Foreign Policy: The Fallacy of Political Realism*, New York, Columbia University Press.

NOCETTI J., 2011, « La diplomatie d’Obama à l’épreuve du web 2.0 », *Politique étrangère*, vol. 76(1), p. 157-169.

NOËL A. et THÉRIEN J.-P., 1995, “From Domestic to International Justice: The Welfare State and Foreign Aid”, *International Organization*, vol. 49(3), p. 523-553.

NOLAN C. J., 1985, “The Influence of Parliament on Human Rights in Canadian Foreign Policy”, *Human Rights Quarterly*, vol. 7(3), p. 373-390.

NOORUDDIN I., 2002, “Modeling Selection Bias in Studies of Sanctions Efficacy”, *International Interactions*, vol. 28(1), p. 59-75.

NYE J., 1987, “Nuclear Learning and US-Soviet Security Regimes”, *International Organization*, vol. 41, p. 371-402.

NYE J., 2004, “Soft Power: The Means to Success in World Politics”, *Public Affairs*, vol. 1(2), p. 192-211.

NYE J., 2008, “Public Diplomacy and Soft Power”, *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, vol. 616(1), p. 94-109.

O’HEFFERNAN P., 1991, *Mass Media and American Foreign Policy: Insider Perspectives on Global Journalism and the Foreign Policy Process*, Santa Barbara, Greenwood.

O’NEILL B., 2001, “Risk Aversion in International Relations Theory”,

International Studies Quarterly, vol. 45(4), p. 617-640.

O'Reilly K. P. O., 2007, "Perceiving Rogue States", *Foreign Policy Analysis*, vol. 3(4), p. 295-315.

O'Reilly R., 2005, "Veto Points, Veto Players and International Trade Policy", *Comparative Political Studies*, vol. 38(6), p. 652-675.

O'Rourke K. H. et Taylor A. M., 2007, "Democracy and Protectionism", *in* Hatton T. J., O'Rourke K. H. et Taylor A. M. (dirs), *The New Comparative Economic History*, Cambridge, MIT Press, p. 193-217.

Oates S., 2006, "Framing Fear: Findings from a Study of Election News and Terrorist Threat in Russia", *Europe-Asia Studies*, vol. 58(2), p. 281-290.

Oldendick R. W. et Bardes B. A., 1982, "Mass and Elite Foreign Policy Opinions", *Public Opinion Quarterly*, vol. 46(3), p. 368-382.

Oneal J. R. et Bryan A. L., 1995, "The Rally Round the Flag Effect in US Foreign Policy Crises, 1950-1985", *Political Behavior*, vol. 17(4), p. 379-401.

Oneal J. R. et Russett B., 1999, "Assessing the Liberal Peace with Alternative Specifications", *Journal of Peace Research*, vol. 36(4), p. 423-442.

Oneal J. R. et Russett B., 1999, "The Kantian Peace", *World Politics*, vol. 52(1), p. 1-37.

Oneal J. R., Lian B. et Joyner J. H., 1996, "Are the American People Pretty Prudent?", *International Studies Quarterly*, vol. 40(2), p. 261-280.

Oneal J. R., Russett B. et Berbaum M., 2003, "Causes of Peace: Democracy, Interdependence and International Organizations, 1885-1992", *International Studies Quarterly*, vol. 47(3), p. 371-393.

Onuf N., 2001, "Speaking of Policy", *in* Kubálková V. (dir.), *Foreign Policy in a Constructed World*, Armonk, Sharpe, p. 77-95.

Oppermann K. et Viehrig H., 2012, "The Public Salience of Foreign and Security Policy in Britain, Germany and France", *West European Politics*, vol. 32(5), p. 925-942.

Oren I., 1995, "The Subjectivity of the Democratic Peace", *International Security*, vol. 20(2), p. 147-184.

Osiander A., 2001, "Sovereignty, International Relations, and the Westphalian Myth", *International Organization*, vol. 55(2), p. 251-287.

Ostrom C. et Job B., 1986, "The President and the Political Use of Force",

American Political Science Review, vol. 80(2), p. 541-566.

OSTROM C., 1977, "Evaluating Alternative Foreign Policy Decision-Making Models", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 21(2), p. 235-266.

OSTROM E., 1999, "Coping with Tragedies of the Commons", *Annual Review of Political Science*, vol. 2(3), p. 493-535.

OWEN J. M., 1997, *Liberal Peace, Liberal War: American Politics and International Security*, Ithaca, Cornell University Press.

OZKECECI-TANER B., 2005, "The Impact of Institutionalized Ideas in Coalition Foreign Policy Making: Turkey as an Example, 1991-2002", *Foreign Policy Analysis*, vol. 1(2), p. 249-278.

OZKECECI-TANER B., 2006, "Reviewing the Literature on Sequential/Dynamic Foreign Policy Decision Making", *International Studies Review*, vol. 8(5), p. 545-554.

PAARLBERG R., 1997, "Agricultural Policy Reform and the Uruguay Round: Synergistic Linkage in a Two-Level Game?", *International Organization*, vol. 51(3), p. 413-444.

PAGE B. et BARABAS J., 2000, "Foreign Policy Gaps between Citizens and Leaders", *International Studies Quarterly*, vol. 44(3), p. 339-364.

PAGE, B. et SHAPIRO R., 1983, "Effects of Public Opinion on Policy", *American Political Science Review*, vol. 77(1), p. 175-190.

PAGE, B. et SHAPIRO R., 1992, *The Rational Public: Fifty Years of Trends in American Policy Preferences*, Chicago, University of Chicago Press.

PAGE S., 2006, "Path Dependence", *Journal of Political Science*, vol. 1(1), p. 87-115.

PAHRE R., 1997, "Endogenous Domestic Institutions in Two-Level Games and Parliamentary Oversight of the European Union", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 41(1), p. 147-174.

PALMER G. et BHANDARI A., 2000, "The Investigation of Substitutability in Foreign Policy", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 44(1), p. 3-10.

PALMER G. et SOUCHET A., 1994, "Security, Autonomy and Defense Burdens", *Defense and Peace Economics*, vol. 5(2), p. 189-204.

PALMER G., WOHLANDER S. B. et Morgan T. C., 2002, "Give or Take: Foreign Aid and Foreign Policy Substitutability", *Journal of Peace Research*, vol. 39(1), p. 5-26.

PALMER G., LONDON T. et REGAN P., 2004, “What’s Stopping You?”, *International Interactions*, vol. 30(1), p. 1-24.

PANKE D. et PETERSOHN U., 2012, “Why International Norms Disappear Sometimes”, *European Journal of International Relations*, publication prochaine.

PAPAYOANOU P., 1996, “Interdependence, Institutions and the Balance of Power: Britain, Germany and World War I”, *International Security*, vol. 20(4), p. 42-76.

PAPE R. A., 1997, “Why Economic Sanctions Do Not Work”, *International Security*, vol. 22(2), p. 90-136.

PAQUIN J. 2009, “Canadian Foreign and Security Policy: Reaching a Balance between Autonomy and North American Harmony in the Twenty-First Century”, *Canadian Foreign Policy*, vol. 15(2), p. 99-108.

PAQUIN J., 2008, “Managing Controversy: U.S. Stability-Seeking and the Birth of the Macedonian State”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 4(4), p. 441-462.

PAQUIN S., 2002, « Paradiplomatie identitaire en Catalogne et les relations Barcelone-Madrid », *Études internationales*, vol. 33(1), p. 57-90.

PAQUIN S., 2004, « La paradiplomatie identitaire: Le Québec, la Catalogne et la Flandre en relations internationales », *Politique et Société*, vol. 23(2-3), p. 203-237.

PARIS R. 2002, “Kosovo and the Metaphor War”, *Political Science Quarterly*, vol. 117(3), p. 423-450.

PARKER C. F. et STERN E. K., 2002, “Blindsided: September 11 and the Origins of Strategic Surprise”, *Political Psychology*, vol. 23(3), p. 601-630.

PARKER S., 1995, “Toward an Understanding of ‘Rally’ Effects: Public Opinion in the Persian Gulf War”, Public *Opinion Quarterly*, vol. 59(4), p. 526-546.

PARMAR I., 2004, *Think Tanks and Power in Foreign Policy*, Houndmills, Palgrave MacMillan.

PARSONS C., 2002, “Showing Ideas as Causes: The Origins of the European Union”, *International Organization*, vol. 56(1), p. 47-84.

PARSONS T., 1971, *The System of Modern Societies*, New York, Free Press.

PATTERSON L. A., 1997, “Agricultural Policy Reform in the European

Community: A Three-Level Game Analysis", *International Organization*, vol. 51(1), p. 135-165.

PAVRI T., 2002, "Indian Foreign Policy: From Consensus to Disarray", *in* Beasley R., Kaarbo J., Lantis J. S. et Snarr M. T. (dirs), *Foreign Policy in Comparative Perspective*, Washington, CQ Press, p. 170-188.

PAYNE R. A., 2001, "Persuasion, Frames and Norm Construction", *European Journal of International Relations*, vol. 7(1), p. 37-61.

PECENY M. et BEER C. C., 2003, "Peaceful Parties and Puzzling Personalities", *American Political Science Review*, vol. 97(2), p. 339-342.

PECENY M., 1997, "A Constructivist Interpretation of the Liberal Peace", *Journal of Peace Research*, vol. 34(4), p. 415-430.

PECENY M., BEER C. C. et SANCHEZ-TERRY S., 2002, "Dictatorial Peace?", *American Political Science Review*, vol. 96(1), p. 15-26.

PELC K. J., 2010, "Constraining Coercion? Legitimacy and Its Role in US Trade Policy, 1975-2000", *International Organization*, vol. 64(1), p. 65-96.

PERCY S. V., 2007, "Mercenaries: Strong Norm Weak Law", *International Organization*, vol. 61(2), p. 367-397.

PERLA H., 2011, "Explaining Public Support for the Use of Military Force", *International Organization*, vol. 65(2), p. 139-167.

PERLMUTTER A., 1974, "The Presidential Political Center and Foreign Policy", *World Politics*, vol. 27(1), p. 87-106.

PETERSON M. J., 1992, "Whaler, Cetologists, Environmentalists and the International Management of Whaling", *International Organization*, vol. 46(1), p. 147-186.

PETERSON M. J., 1997, "The Use of Analogies in Developing Outer Space Law", *International Organization*, vol. 51(2), p. 245-274.

PETERSON T., 2011, "Third-Party Trade, Political Similarity and Dyadic Conflict", *Journal of Peace Research*, vol. 48(2), p. 185-200.

PETERSON V. S., 1995, "The Politics of Identity and Gendered Nationalism", *in* Neack L., Hey J. et Haney P. (dirs), *Foreign Policy Analysis: Continuity and Change in Its Second Generation*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, p. 167-186.

PETRY F. et Mendelsohn M., 2004, "Public Opinion and Policy Making in Canada, 1994-2001", *Revue canadienne de science politique*, vol. 37(3), p. 505-529.

PETTMAN J. J., 1996, *Worlding Women: A Feminist International Politics*, Londres, Routledge.

PEVEHOUSE J. C., 2002, "Democracy from the Outside-In? International Organizations and Democratization", *International Organization*, vol. 56(3), p. 515-549.

PICKERING J. et. KISANGANI E. F, 2005, "Democracy and Diversionary Military Intervention", *International Studies Quarterly*, vol. 49(1), p. 23-43.

PIERSON P., 1993, "When Effect Becomes Cause: Policy Feedback and Political Change", *World Politics*, vol. 45(4), p. 595-628.

PIERSON P., 2000, "Increasing Returns, Path Dependence and the Study of Politics", *American Political Science Review*, vol. 94(2), p. 251-267.

POE S. C. et MEERNIK J., 1991, "US Military Aid in the 1980s: A Global Analysis", *Journal of Peace Research*, vol. 32(4), p. 399-411.

POLACHEK S. et XIANG, J. 2010, "How Opportunity Costs Decrease the Probability of War in an Incomplete Information Game", *International Organization*, vol. 64(1), p. 133-144.

POLACHEK S., 1980, "Conflict and Trade", *Journal of Conflict Studies*, vol. 24(1), p. 57-78.

POLLINS B. M., 1989, "Conflict, Cooperation and Commerce", *American Journal of Political Science*, vol. 33(3), p. 737-761.

POSEN B. R., 1993, "Nationalism, the Mass Army, and Military Power", *International Security*, vol. 18(2), p. 80-124.

POST J., 1983, "Woodrow Wilson Re-examined: The Mind-Body Controversy Redux and Other Disputations", *Political Psychology*, vol. 4(2), p. 289-306.

POST J., WALKER S. et WINTER D., 2003, "Profiling Political Leaders", *in* Post J. (dir.), *The Psychological Assessment of Political Leaders*, Ann Arbor, University of Michigan Press, p. 1-10.

POST J. M., 1991, "Saddam Hussein of Iraq: A Political Psychology Profile", *Political Psychology*, vol. 12(2), p. 279-289.

POST J. M., 1993, "Current Concepts of the Narcissistic Personality: Implications for Political Psychology", *Political Psychology*, vol. 14(1), p. 99-122.

POST J. M., 2004, *Leaders and Their Followers in a Dangerous World*, Ithaca,

Cornell University Press.

POST J. M., 2006, *The Psychological Assessment of Political Leaders*, Ann Arbor, University of Michigan Press.

POTTER E. H., 2008, *Branding Canada: Projecting Canada's Soft Power through Public Diplomacy*, Montreal, McGill-Queen's University Press.

POTTER P. B. K. et BAUM M. A., 2010, "Democratic Peace, Domestic Audience Costs and Political Communication", *Political Communication*, vol. 27(4), p. 453-470.

POULIOT V., 2008, "The Logic of Practicality: A Theory of Practice of Security Communities", *International Organization*, 62(2), p. 257-288.

POWELL C., 2004, "The Craft of Diplomacy", *Wilson Quarterly*, vol. 28(3), p. 60-67.

POWELL R., 1990, *Nuclear Deterrence Theory: The Search for Credibility*, Cambridge, Cambridge University Press.

POWELL R., 2003, "Nuclear Deterrence Theory, Nuclear Proliferation and National Missile Defense", *International Security*, vol. 27(4), p. 86-118.

POWLICK P. J. et Katz A. Z., 1998, "Defining the American Public Opinion/Foreign Policy Nexus", *Mershon International Studies Review*, vol. 42(1), p. 29-61.

POWLICK P. J., 1991, "The Attitudinal Bases for Responsiveness to Public Opinion among American Foreign Policy Officials", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 35(4), p. 611-641.

POWLICK P. J., 1995, "The Sources of Public Opinion for American Foreign Policy Official", *International Studies Quaterly*, vol. 39(4), p. 427-451.

PRESTON T. et 't HART P., 1999, "Understanding and Evaluating Bureaucratic Politics", *Political Psychology*, vol. 20(1), p. 49-98.

PRESTON T., 1997, "Following the Leader", *in* 't Hart P., Sundelius B et Stern E. (dirs), *Beyond Groupthink: Group Decision Making in Foreign Policy*, Ann Arbor, University of Michigan Press.

PRESTON T., 2001, *The President and His Inner Circle: Leadership Style and the Advisory Process in Foreign Affairs*, New York, Columbia University Press.

PRICE M., 2009, "End of Television and Foreign Policy", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 625(1), p. 196-204.

PRICE R. et REUS-SMIT C., 1998, “Dangerous Liaisons? Critical International Relation Theory and Constructivism”, *European Journal of International Relations*, vol. 4(3), p. 259-294.

PRICE R., 1997, *The Chemical Weapons Taboo*, Ithaca, Cornell University Press.

PRINS B. C. et SPRECHER C., 1999, “Institutional Constraints, Political Opposition and Interstate Dispute Escalation”, *Journal of Peace Research*, vol. 36(3), p. 271-287.

PRINS B. C., 2001, “Domestic Politics and Interstate Disputes: Examining US MID Involvement and Reciprocation, 1870-1992”, *International Interactions*, vol. 26(4), p. 411-438.

PRIZEL I., 1998, *National Identity and Foreign Policy: Nationalism and Leadership in Poland, Russia and Ukraine*, Cambridge, Cambridge University Press.

PURKITT H. E. et DYSON J. W., 1986, “The Role of Cognition in US Foreign Policy toward Southern Africa”, *Political Psychology*, vol. 7(3), p. 507-532.

PUTNAM R. D., 1988, “Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games”, *International Organization*, vol. 42(3), p. 427-460.

QUACKENBUSH S. L., 2004, “The Rationality of Rational Choice Theory”, *International Interactions*, vol. 30(2), p. 87-107

QUACKENBUSH S. L., 2010, “Deterrence Theory: Where Do We Stand?”, *Review of International Studies*, vol. 37(2), p. 741-762.

RAI K. B., 1980, “Foreign aid and voting in the UN General Asssembly, 1967-1976”, *Journal of Peace Research*, vol. 17(3), p. 269-277.

RAJAN R. et SUBRAMANIAN A., 2008, “Aid and Growth”, *Review of Economics and Statistics*, vol. 90(4), p. 643-665

RAMEL F., 2003, « La sécurité humaine : une valeur de rupture dans les cultures stratégiques au Nord? », *Études internationales*, vol. 34(1), p. 79-104.

RAMSAY K. W., 2011, “Cheap Talk Diplomacy, Voluntary Negotiations and Variable Bargaining Power”, *International Studies Quarterly*, vol. 55(4), p. 1003-1023.

RASMUSSEN M. V. 2001, “Reflexive Security: NATO and International Risk Society”, *Millenium*, vol. 30(2), p. 285-309.

RAUSTIALA K., 2002, “The Architecture of International Cooperation”, *Virginia*

Journal of International Law, vol. 43(1), p. 1-92.

RAVLO H., GLEDITSH N. P. et DORUSSEN H., 2003, "Colonial War and the Democratic Peace", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 47(4), p. 520-548.

RAY J. et VURAL A., 1986, "Power Disparities and Paradoxical Conflict Outcomes", *International Interactions*, vol. 12(4), p. 315-342.

RAY J., 1998, "Does Democracy Cause Peace?", *Annual Review of Political Science*, vol. 1(1), p. 27-46.

RAYMOND G., 1997, "Problems and Prospects in the Study of International Norms", *Mershon International Studies Review*, vol. 41(2), p. 205-245.

RAYMOND G. A., 1994, "Democracies, Disputes and Third Party Intermediaries", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 38(1), p. 24-42.

REDD S., 2002, "The Influence of Advisors on Foreign Policy Decision Making", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 46(3), p. 335-364.

REEVE R., 2002, *Policing International Trade in Endangered Species, The CITES Treaty and Compliance*, Londres, The Royal Institute of International Affairs.

REGAN P. M. et PASKEVICIUTE A., 2003, "Women's Access to Politics and Peaceful States", *Journal of Peace Research*, vol. 40(3), p. 287-302.

REGAN P. M., 2000, "Substituting Policies During US Interventions in Internal Conflicts: A Little of This, A Little of That", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 44(1), p. 90-106.

REIFLER J., SCOTTO T. J. et CLARKE H. D., 2011, "Foreign Policy Beliefs in Contemporary Britain", *International Studies Quarterly*, vol. 55(1), p. 245-266.

REITER D. et STAM A., 1998, "Democracy and Battlefiled Military Effectiveness", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 42(3), p. 259-277.

REITER D. et STAM A., 2002, *Democracies at War*, Princeton, Princeton University Press.

REITER D. et STAM A., 2003, "Identifying the Culprit: Democracy, Dictatorship and Dispute Initiation", *American Political Science Review*, vol. 97(2), p. 333-337.

REITER D. et TILLMAN E. R., 2002, "Public, Legislative and Executive Constraints on the Democratic Initiation of Conflict", *Journal of Politics*, vol. 64(3), p. 810-826.

REITER D., 1996, *Crucible of Beliefs: Learning, Alliances and World Wars*, Ithaca, Cornell University Press.

REITER D., 1999, "Military Strategy and the Outbreak of International Conflict", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 43(3), p. 366-387.

REITER D., 2003, "Exploring the Bargaining Model of War", *Perspectives on Politics*, vol. 1(1), p. 27-43.

REMACLE E., 2008, "Approaches to Human Security: Japan, Canada and Europe in Comparative Perspective", *Journal of Social Science*, n° 66, p. 5-34.

RENSHON J. 2011, "Stability and Change in Belief Systems", *in* Walker S., Malici G. et Schafer M. (dirs), 2011, *Rethinking Foreign Policy Analysis*, Londres, Routledge, p. 169-188.

RENSHON J., 2008, "Stability and Change in Belief Systems", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 52(6), p. 820-849.

RENSHON S. A. et LARSON D. W. (dirs), 2003, *Good Judgment in Foreign Policy: Theory and Application*, Lanham, Rowand & Littlefield.

RHODES E., 1994, "Do Bureaucratic Politics Matter? Some Disconfirming Findings from the Case of the US Navy", *World Politics*, vol. 47(1), p. 1-41.

RICHARDS D., MORGAN T. C., WILSON R. K., Schwebach V. L. et Young G. D., 1993, "Good Times, Bad Times and the Diversionary Use of Force", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 37(3), p. 504-535.

RICHARDSON L., 1992, "Avoiding and Incurring Losses: Decision-Making in the Suez Crisis", *International Journal*, vol. 47(2), p. 370-401.

RICHEY L. A., 2001, "In Search of Feminist Foreign Policy: Gender, Development and Danish State Identity", *Cooperation and Conflict*, vol. 36(2), p. 177-212.

RINGMAR E., 1996, *Identity, Interest and Action: A Cultural Explanation of Sweden's Intervention in the Thirty Years' War*, Cambridge, Cambridge University Press.

RIOUX J. S., 1998, "A Crisis-Based Evaluation of the Democratic Peace Proposition", *Canadian Journal of Political Science*, vol. 31(2), p. 263-283.

RIPBERGER J. T., RABOVSKY T. M. et HERRON K. G., 2011, "Public Opinion and Nuclear Zero: A Domestic Constraint on Ditching the Bomb", *Politics & Policy*, vol. 39(6), p. 891-923.

RIPLEY B., 1993, "Psychology, Foreign Policy and International Relations

Theory", *Political Psychology*, vol. 14(3), p. 403-416.

RIPLEY B., 1995, "Cognition, Culture and Bureaucratic Politics", *in* Neack L., Hey J. A. K. et Haney P. J. (dirs), *Foreign Policy Analysis: Continuity and Change in Its Second Generation*, Englewood, Prentice Hall, p. 85-97.

RIPLEY B., 2002, "China: Defining Its Role in the Global Community", *in* Beasley R., Jaarbo J., Lantis J. et Snarr M. (dirs), *Foreign Policy in Comparative Perspective*, Washington, CQ Press, p. 121-144.

RISSE T., 1991, "Public Opinion, Domestic Structure and Foreign Policy in Liberal Democracies", *World Politics*, vol. 43(4), p. 479-512.

RISSE T., 1994, "Ideas Do Not Float Freely: Transnational Coalition, Domestic Structures and the End of the Cold War", *International Organization*, vol. 48(2), p. 185-214.

RISSE T., 1995, *Cooperation among Democracies: The European Influence on US Foreign Policy*, Princeton, Princeton University Press.

RISSE T., 2000, "Let's Argue! Communicative Action in World Politics", *International Organization*, vol. 54(1), p. 1-39.

RISSE T., ENGELMANN-MARTIN D., KNOPF H. J. et ROESCHER K., 1999, "To Euro or Not to Euro?", *European Journal of International Relations*, vol. 5(2), p. 147-187.

RISSE T., ROPP S. et SIKKINK K. (dirs), 1999, *The Power of Human Rights: International Norms and Domestic Change*, Cambridge, Cambridge University Press.

RITTBERGER V. (dir.), 2001, *German Foreign Policy since Unification*, Manchester, Manchester University Press.

ROBINSON P., 2002, *The CNN Effect: The Myth of News, Foreign Policy and Intervention*, Londres, Routledge.

RODRIK D., 1998, "Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?", *Journal of Political Economy*, vol. 106(5), p. 997-1032.

ROGERS J., 2009, "From Civilian Power to Global Power", *Journal of Common Market Studies*, vol. 47(4), p. 831-862.

ROGOWSKI R., 1987, "Political Cleavages and Changing Exposure to Trade", *American Political Science Review*, vol. 81(4), p. 1121-1137.

ROGOWSKI R., 1987, "Trade and the Variety of Democratic Institutions", *International Organization*, vol. 41(2), p. 203-223.

ROHRLICH P. E., 1987, “Economic Culture and Foreign Policy: The Cognitive Analysis of Economic Policy Making”, *International Organization*, vol. 41(1), p. 61-92.

ROOSENS C., ROSOUX V., WILDE D’ESMAEL T. (dirs), 2004, *La politique étrangère. Le modèle classique à l’epreuve*, Bruxelles, Peter Lang.

ROPER S. T et BARRIA L. A., 2007, “Gatekeeping versus Allocating in Foreign Assistance”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 51(2), p. 285-304.

ROSATI J. A. et CREED J., 1997, “Extending the Three-and Four-Headed Eagles”, *Political Psychology*, vol. 18(3), p. 583-623.

ROSATI J. A., 1981, “Developing a Systematic Decision Making Framework: Bureaucratic Politics in Perspective”, *World Politics*, vol. 33(2), p. 235-252.

ROSATI J. A., 2001, “The Power of Human Cognition in the Study of World Politics”, *International Studies Review*, vol. 2(3), p. 45-75.

ROSATI J. A., HAGAN J. D. et SAMPSON III M. W. (dirs), 1994, *Foreign Policy Restructuring*, Columbia, University of South Carolina Press.

ROSE G., 1998, “Neoclassical Realism and Theories of Foreign Policy”, *World Politics*, vol. 51(1), p. 144-172.

ROSECRANCE R. et STEIN A. A. (dirs), 1993, *The Domestic Bases of Grand Strategy*, Ithaca, Cornell University Press.

ROSENAU J. N. et RAMSEY G. H., 1975, “External and Internal Typologies of Foreign Policy Behavior”, *Sage International Yearbook of Foreign Policy Studies*, vol. 3, p. 245-262.

ROSENAU J. N., 1966, “Pre-Theories and Theories of Foreign Policy”, *in* Rosenau, J. N. (dir.), *The Scientific Study of Foreign Policy*, New York et Londres, Free Press, p. 95-149.

ROSENAU J. N., 1968, “Comparative Foreign Policy: Fad, Fantasy or Field?”, *International Studies Quarterly*, vol. 12(3), p. 296-329.

ROSENAU J. N., 1980, *The Scientific Study of Foreign Policy*, Londres, Ponter.

ROSENSON B., OLDMIXON E. et WIDE K., 2009, “Senators’ Support for Israel Examined Through Sponsorship/Cosponsorship Decision, 1993-2002”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 5(1), p. 73-91.

ROTH C. et BOURGINE P., 2004, “Epistemic Communities: Description and Hierarchic Categorization”, *Mathematical Population Studies*, vol. 12(2), p. 107-

130.

ROTTINGHAUS B., 2007, “Following the ‘Mail Hawks’: Alternative Measures of Public Opinion on Vietnam in the Johnson White House”, *Public Opinion Quarterly*, vol. 71(3), p. 367-391.

ROUSSEAU D. L. et GARCIA-RETAMERO R., 2007, “Identity, Power and Threat Perception”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 51(5), p. 744-771.

ROUSSEAU D. L., GELPI C., Reiter D. et Huth P. K., 1996, “Assessing the Dyadic Nature of the Democratic Peace, 1918-88”, *American Political Science Review*, vol. 90(3), p. 512-533.

ROUSSEL S. (dir.), 2007, *Culture stratégique et politique de défense : L’expérience canadienne*, Outremont, Athena, ROUSSEL S. et ROBICHAUD C., 2004, « L’État postmoderne par excellence? Internationalisme et promotion de l’identité internationale du Canada », *Études internationales*, vol. 35(1), p. 150-170.

ROWLEY C. et WELDES J., 2008, “Identities and US Foreign Policy”, *in* Cox M. et Strokes D. (dirs), *US Foreign Policy*, Oxford, Oxford University Press, p. 183-209.

RUBENZER T., 2008, “Ethnic Minority Interest Group Attributes and US Foreign Policy Influence”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 4(2), p. 169-185.

RUBENZER T., 2011, “Campaign Contributions and US Foreign Policy Outcome: An Analysis of Cuban American Interests”, *American Journal of Political Science*, vol. 55(1), p. 105-116.

RUDALEVIGE A., 2005, “The Structure of Leadership: Presidents, Hierarchies and Information Flow”, *Presidential Studies Quarterly*, vol. 35(2), p. 333-360.

RUGGIE J. G., 1982, “International Regimes, Transactions and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order”, *International Organization*, vol. 36(2), p. 379-415.

RUGGIE J. G., 1993, *Multilateralism Matters: The Theory and Praxis of an Institutional Form*, New York, Columbia University Press.

RUMELILI B., 2004, “Constructing Identity and Relating to Difference: Understanding the EU’s Mode of Differentiation”, *Review of International Studies*, vol. 30(1), p. 27-47.

RUMELILI B., 2011, “Turkey: Identity, Foreign Policy and Socialization in Post-Enlargement Europe”, *Journal of European Integration*, vol. 33(2), p. 235-249.

RUSSETT B., 1992, “Normative and Structural Causes of the Democratic Peace”, *American Political Science Review*, vol. 87(3), p. 624-638.

RUSSETT B. et ONEAL J. R., 2001, *Triangulating Peace: Democracy, Interdependence and International Organizations*, New York, Norton.

RUSSETT B. et ANTHOLIS W., 1992, “Do Democracies Fight Each Other? Evidence from the Peloponnesian War”, *Journal of Peace Research*, vol. 29(4), p. 415-434.

RUSSETT B., 1967, “Deterrence Theory and Decision Theory”, *Journal of Peace Research*, vol. 4(2), p. 89-105.

RUSSETT B., 1990, *Controlling the Sword: The Democratic Governance of National Security*, Cambridge, Harvard University Press.

SABBAG D. 2001, « Les déterminants internes de la politique étrangère des États-Unis », *Revue internationale de politique comparée*, vol. 8(1), p. 135-161.

SAMPSON M. et WALKER S., 1987, *Cultural Norms and National Roles*, Durham, Duke University Press.

SANDAL N. A., ZHANG E., JAMES C. C et JAMES P., 2011, “Poliheuristic Theory and Crisis Decision Making”, *Canadian Journal of Political Science*, vol. 44(1), p. 27-57.

SANDHOLTZ W., 2008, “Dynamics of International Norm Change”, *European Journal of International Relations*, vol. 14(1), p. 101-131.

SASLEY B., 2010, “Affective Attachment and Foreign Policy: Israel and the 1992 Oslo Accords”, *European Journal of International Relations*, vol. 16(4), p. 687-709.

SASLEY B., 2011, “Theorizing States’ Emotions”, *International Studies Review*, vol. 13(4), p. 452-476.

SATHASIVAM K., 2003, *No Other Choice: Pakistan’s Decision to Test the Bomb in Integrating Cognitive and Rational Theories of Foreign Policy Decision Making*, New York, Palgrave Macmillan.

SCHAFER M. et CRICHLOW S., 1996, “Antecedents of Groupthink: A Quantitative Study”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 40(3), p. 415-435.

SCHAFER M. et CRICHLOW S., 2000, “Bill Clinton’s Operational Code: Assessing Source Material Bias”, *Political Psychology*, vol. 21(3), p. 559-571.

SCHAFER M. et CRICHLOW S., 2002, “‘The Process – Outcome’ Connection in Foreign Policy Decision Making”, *International Studies Quarterly*, vol. 46(1),

p. 45-68.

SCHAFER M. et WALKER S. G., 2006, “Democratic Leaders and the Democratic Peace: The Operational Codes of Tony Blair and Bill Clinton”, *International Studies Quarterly*, vol. 50(3), p. 561-583.

SCHAFER M., 1999, “Cooperative and Conflictual Policy Preference”, *Political Psychology*, vol. 20(4), p. 829-844.

SCHAFER M., 2003, “Science, Empiricism and Tolerance in the Study of Foreign Policy Making”, *International Studies Review*, vol. 5(2), p. 171-177.

SCHAUB G. Jr., 2004, “Deterrence, Compellence and Prospect Theory”, *Political Psychology*, vol. 25(3), p. 389-411.

SCHELLING T., 1966, *Arms and Influence*, New Haven, Yale University Press.

SCHEVE K. F. et SLAUGHTER M. J., 2001, “What Determines Individual Trade Policy Preferences?”, *Journal of International Econonomy*, vol. 54(2), p. 267-292.

SCHIMMELFENNIG F. et SEDELMEIER U., 2004, “Governance by Conditionality”, *Journal of European Public Policy*, vol. 11(4), p. 661-679.

SCHIMMELFENNIG F., 2000, “International Socialization in the New Europe: Rational Action in an Institutional Environment”, *European Journal of International Relations*, vol. 6(1), p. 109-139.

SCHIMMELFENNIG F., 2001, “The Community Trap: Liberal Norms, Rhetorical Action and the Eastern Enlargement of the European Union”, *International Organization*, vol. 55(1), p. 47-80.

SCHIMMELFENNING F., 1998, “NATO Enlargement: A Constructivist Explanation”, *Security Studies*, vol. 8(2), p. 198-234.

SCHMIDT S., 2011, “To Order the Minds of Scholars”, *International Studies Quarterly*, vol. 55(3), p. 601-623.

SCHMIDT V. A., 2007, “Trapped by Their Ideas: French Elites Discourses of European Integration and Globalization”, *Journal of European Public Policy*, vol. 14(7), p. 992-1009.

SCHMIDT V. A., 2008, “Discursive Institutionalism: The Explanatory Power of Ideas and Discourse”, *Annual Review of Political Science*, vol. 11(1), p. 303-326.

SCHMIDT V. A., 2010, “Taking Ideas and Discourse Seriously”, *European Political Science Review*, vol. 2(1), p. 1-25.

SCHNEIDER C. J., 2011, “Weak States and Internationalized Bargaining Power in International Organizations”, *International Studies Quarterly*, vol. 55(2), p. 331-355.

SCHOEN H., 2008, “Identity, Instrumental Self-Interest and Institutional Evaluations”, *European Union Politics*, vol. 9(1), p. 5-29.

SCHOPPA L. J., 1993, “Two-Level Games and Bargaining Outcomes”, *International Organization*, vol. 47(3), p. 353-86.

SCHOTT J. J. (dir.), 2004, *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*, Washington, Perterson Institute SCHRADER P. J., Hook S. W et Taylor B., 1998, “Clarifying the Foreign Aid Puzzle”, *World Politics*, vol. 50(2), p. 294-323.

SCHRODT P. A., 1995, “Event Data in Foreign Policy Analysis”, *in* Neack L., Hey J. et Haney P. (dirs), *Foreign Policy Analysis: Continuity and Change in Its Second Generation*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, p. 145-166.

SCHULTZ K., 1998, “Domestic Opposition and Signaling in International Crises”, *American Political Science Review*, vol. 92(4), p. 829-844.

SCHULTZ K., 1999, “Do Democratic Institutions Constrain or Inform?”, *International Organization*, vol. 53(2), p. 233-266.

SCHULTZ K., 2001, *Democracy and Coercive Diplomacy*, Cambridge, Cambridge University Press.

SCHUSTER J. et MAIER H., 2006, “The Rift: Explaining Europe’s Divergent Iraq Policies in the Run-Up of the American-Led War on Iraq”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 2(3), p. 223-244.

SCHWELLER R. L., 1994, “Bandwagoning for Profit: Bringing the Revisionist State Back in”, *International Security*, vol. 19(1), p. 72-107.

SCHWELLER R. L., 2006, *Unanswered Threats: Political Constraints on the Balance of Power*, Princeton, Princeton University Press.

SCOTT J. et CARTER R., 2002, “Acting on the Hill: Congressional Assertiveness in US Foreign Policy”, *Congress and the Presidency*, vol. 29(2), p. 151-169.

SEABROOKE L. et TSINGOU E., 2009, “Power Elites and Everyday Politics in International Financial Reform”, *International Political Sociology*, vol. 3(4), p. 457-461.

SEBENIUS J., 1992, “Challenging Convention Explanations of International Cooperation”, *International Organization*, vol. 46(1), p. 323-365.

SECHSER T. S., 2010, “Goliath’s Curse: Coercive Threats and Asymmetric Power”, *International Organization*, vol. 64(3), p. 627-660.

SEIB P., 2008, *The Al Jazeera Effect: How the New Global Media Are Reshaping World Politics*, Dulles, Potomac Books.

SEIZELET É., 2001, « Japon: contraintes et défis de la puissance », *in* Charillon F. (dir.), *Les politiques étrangères : ruptures et continuités*, Paris, La documentation française, p. 179-196.

SELL S. K. et PRAKASH A., 2001, “Using Ideas Strategically”, *International Studies Quarterly*, vol. 48(1), p. 143-175.

SELL S. K., 2003, *Private Power, Public Law: The Globalization of Intellectual Property Rights*, Cambridge et New York, Cambridge University Press.

SENESE P. D., 1996, “Geographical Proximity and Issue Salience”, *Conflict Management and Peace Science*, vol. 15(1), p. 133-161.

SENESE P. D., 2005, “Territory, Contiguity and International Conflict”, *American Journal of Political Science*, vol. 49(4), p. 769-779.

SHAIN Y. et BARTH A., 2003, “Diasporas and International Relations Theory”, *International Organization*, vol. 57(3), p. 449-479.

SHAIN Y., 1994, “Ethnic Diasporas and US Foreign Policy”, *Political Science Quarterly*, vol. 109(5), p. 811-841.

SHANNON V. P., 2000, “Norms Are What States Make of Them”, *International Studies Quarterly*, vol. 44(4), p. 293-316.

SHANNON V. P. et KELLER J. W., 2007, “Leadership Style and International Norm Violation”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 3(1), p. 79-104.

SHAPIRO M. J. et BONHAM G. M., 1973, “Cognitive Process and Foreign Policy Decision-Making”, *International Studies Quarterly*, vol. 1(7), p. 147-174.

SHAPIRO R. et PAGE B., 1988, “Foreign Policy and Rational Public”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 32(2), p. 211-247.

SHEPARD W. B. et GODWIN R. K., 1975, “Policy and Process: A Study of Interaction”, *The Journal of Politics*, vol. 37(2), p. 576-582.

SHEPHERD L., 2010, “Sex or Gender?”, *in* Shepherd L. (dir.), *Gender Matters in Global Politics*, New York, Routledge, p. 3-15.

SHEPTYCKI J. W. E., 2000, *Issues in Transnational Policing*, Londres,

Routledge.

SHIH C. Y., 1993, *China's Just World: The Morality of Chinese Foreign Policy*, Boulder, Rienner.

SHIH C. Y., 2012, "Assigning Role Characteristics to China: The Role State Versus the Ego State", *Foreign Policy Analysis*, vol. 8(1), p. 71-91.

SHIMKO K., 1994, "Metaphors and Foreign Policy Decision Making", *Political Psychology*, vol. 15(4), p. 655-671.

SHULMAN S., 2000, "Nationalist Sources of International Economic Integration", *International Studies Quarterly*, vol. 44(3), p. 365-390.

SIKKINK K., 1991, *Ideas and Institutions: Developmentalism in Brazil and Argentina*, Ithaca, Cornell University Press.

SIKKINK K., 1993, "Human Rights, Principled Issue-Networks and Sovereignty in Latin America", *International Organization*, vol. 47(3), p. 411-441.

SIL R. et KATZENSTEIN P. J., 2010, "Analytic Eclectism in the Study of World Politics", *Perspectives on Politics*, vol. 8(2), p. 411-431.

SIMMONS B., 2005, "Rules over Real Estate", *Journal of Conflict Resolutions*, vol. 49(6), p. 823-848.

SIMON H. A., 1982, *Models of Bounded Rationality*, Cambridge, MIT Press.

SIMON M. V. et STARR H., 1997, "A Two Level Analysis of War and Revolution", *in* Mintz A. et Geva N. (dirs), *Decision-Making on War and Peace: The Cognitive-Rational Debate*, Boulder, Lynne Rienner, p. 131-161.

SIMON M. W. et GARTZKE E., 1996, "Political System Similarity and the Choice of Allies", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 40(4), p. 617-635.

SINGER D. J., 1961, "The Level of Analysis Problem in International Relations", *World Politics*, vol. 41(1), p. 77-92

SINGER E. et HUDSON V. (dirs), *Political Psychology and Foreign Policy*, Boulder, Westview.

SIVERSON R. et EMMONS J., 1991, "Birds of a Feather: Democratic Political Systems and Alliance Choices in the Twentieth Century", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 35(2), p. 285-306.

SJÖSTEDT R., 2007, "The Discursive Origins of a Doctrine", *Foreign Policy Analysis*, vol. 3(3), p. 233-254.

SJURSEN H. (dir.), 2006, "What Kind of Power? European Foreign Policy in

Perspective", *Journal of European Public Policy*, vol. 13(2), p. 170-181.

SKIDMORE D., 2005, "Understanding the Unilateral Turn in US Foreign Policy", *Foreign Policy Analysis*, vol. 2(2), p. 207-228.

SKONIECZNY A., 2001, "Constructing NAFTA", *International Studies Quarterly*, vol. 45(3), p. 433-454.

SLANTCHEV B. L., 2006, "Politicians, the Media and Domestic Audience Costs", *International Studies Quarterly*, vol. 50(2), p. 445-477.

SLAPIN J., 2006, "Who Is Powerful? Examining Preferences and Testing Sources of Bargaining Strength at European Intergovernmental Conferences", *European Union Politics*, vol. 7(1), p. 61-76.

SLAUGHTER A. M., 2004, *A New World Order*, Princeton, Princeton University Press.

SLAUGHTER A. M., 2004, "Sovereignty and Power in a Networked World Order", *Stanford Journal of International Law*, vol. 40(2), p. 283-327.

SMALL D., LERNER J. et FISCHOFF B., 2006, "Emotion Priming and Attributions for Terrorism", *Political Psychology*, vol. 27(2), p. 289-298.

SMITH A. et HAYES D. R., 1997, "The Shadow of the Polls: Electoral Effects on International Agreements", *International Interactions*, vol. 23(1), p. 79-108.

SMITH A., 1998, "Testing Theories of Strategic Choice: The Example of Crisis Escalation", *American Journal of Political Science*, vol. 43(4), p. 1254-1283.

SMITH A., 2003, "Why European Commissioners Matter", *Journal of Common Market Studies*, vol. 41(1), p. 137-155.

SMITH A., 2004, *Election Timing*, Cambridge, Cambridge University Press.

SMITH J. C., 1998, "Foreign Policy for Sale? Interest Group Influence on President Clinton's Cuba Policy, August 1994", *Presidential Studies Quarterly*, vol. 29(2), p. 207-220.

SMITH S., 1980, "Allison and the Cuban Missile Crisis", *Journal of International Studies*, vol. 9(1), p. 21-40.

SMITH S., 1986, "Theories of Foreign Policy: An Historical Overview", *Review of International Studies*, vol. 12(1), p. 13-29.

SMITH T., 2000, *Foreign Attachments: The Power of Ethnic Groups in the Making of American Foreign Policy*, Cambridge, Harvard University Press.

SMOUTS M. C., 1999, « Que reste-t-il de la politique étrangère? », *Pouvoir*,

vol. 88, p. 5-15.

SNIDAL D., 1985, “The Game Theory of International Politics”, *World Politics*, vol. 38(1), p. 25-57.

SNOW D. A. et BENFORD R. D., 1998, “Ideology, Frame Resonance and Participant Mobilization”, *International Social Movement Research*, vol. 1(2), p. 197-217.

SNOW D. A., ROCHFORD E. B., WORDEN S. K. et BENFORD R. D., 1986, “Frame Alignment Processes”, *American Sociological Review*, vol. 51(4), p. 464-481.

SNOW N. et TAYLOR P. M. (dirs), 2009, *Routledge Handbook of Public Diplomacy*, New York, Routledge.

SNYDER G. et DIESING P., 1977, *Conflict among Nations*, Princeton, Princeton University Press.

SNYDER G., 1961, *Deterrence and Defense*, Princeton, Princeton University Press.

SNYDER J., 1977, *The Soviet Strategic Culture: Implications for Nuclear Options*, R-2154-AF, Santa Monica, Rand Corporation.

SNYDER J., 1984, *The Ideology of the Offensive: Military Decision Making and the Disaster of 1914*, Ithaca, Cornell University Press.

SNYDER J., 1991, *Myths of Empire: Domestic Politics and International Ambition*, Ithaca, Cornell University Press.

SNYDER R. C., BRUCK H. W. et SAPIN B., 2002 [1962], *Foreign Policy Decision Making*, New York, Palgrave Macmillan.

SOBEL R., 2001, *The Impact of Public Opinion on US Foreign Policy since Vietnam*, New York, Oxford University Press.

SOHN I., 2012, “After Renaissance: China’s Multilateral Offensive in the Developing World”, *European Journal of International Relations*, vol. 18(1), p. 77-101.

SORENSEN T., 1965, *Kennedy*, New York, Harper & Row SOFER S. 1988, “Old and New Diplomacy”, *Review of International Studies*, vol.14(3), p. 195-211.

SORENU R. 2010, “Feminist Creativities and the Disciplinary Imaginary of International Relations”, *International Political Sociology*, vol. 4(4), p. 380-400.

SOROKA S., 2003, “Media, Public Opinion and Foreign Policy”, *International Journal of Press/Politics*, vol. 8(3), p. 27-48.

SOUVA M. et PRINS B. C., 2006, “The Liberal Peace Revisited”, *International Interactions*, vol. 32(2), p. 183-200.

SOUVA M. et ROHDE D., 2007, “Elite Opinion Differences and Partisanship in Congressional Foreign Policy, 1975-1996”, *Political Research Quarterly*, vol. 60(1), p. 113-123.

SOYSA I. et FJELDE H., 2010, “Is the Hidden Hand an Iron Fist? Capitalism and Civil Peace, 1970-2005”, *Journal of Peace Research*, vol. 47(3), p. 287-298.

SPALL R. F., 1988, “Free Trade, Foreign Relations and the Anti-Corn-Law League”, *International History Review*, vol. 10(3), p. 405-432.

SPARROW B., 2008, “Who Speaks for the People? The President, the Press and Public Opinion in the United States”, *Presidential Studies Quarterly*, vol. 38(4), p. 578-592.

SPIRO D., 1994, “The Insignificance of the Liberal Peace”, *International Security*, vol. 19(1), p. 50-86.

SPRINZ D. et VAAHTORANTA T., 1994, “The Interest-Based Explanation of International Environmental Policy”, *International Organization*, vol. 48(1), p. 77-105.

SPROUT H. et SPROUT M., 1965, *The Ecological Perspective on Human Affairs with Special Reference to International Politics*, Princeton, Princeton University Press.

STABILE C. et KUMAR D., 2005, “Unveiling Imperialism: Media, Gender and the War on Afghanistan”, *Media, Culture and Society*, vol. 27(5), p. 765-782.

STAIRS D., 1982, “The Political Culture of Canadian Foreign Policy”, *Canadian Journal of Political Science*, vol. 15(4), p. 667-690.

STARR H., 1984, *Henry Kissinger: Perceptions of International Politics*, Lexington, University Press of Kentucky.

STARR H., 1997, “Democracy and Intervention: Why Democracies Don’t Fight Each Other?”, *Journal of Peace Research*. vol. 34(2), p. 153-162.

STARR H., 2000, “Substitutability in Foreign Policy; Theoretically Central, Empirically Elusive”, *Journal of Conflict Resolution,* vol. 44(1), p. 128-138.

STAW B. M., 1981, “The Escalation of Commitment to a Course of Action”, *Academy of Management Review*, vol. 6(4), vol. 577-587.

STEELE B., 2007, “Making Words Matter: The Asian Tsunami, Darfur and Reflexive Discourse in International Politics”, *International Studies Quarterly*,

vol. 51(4), p. 901-925.

STEIN A., 1982, “Coordination and Collaboration: Regimes in an Anarchic World”, *International Organization*, vol. 36(2), p. 312-313.

STEIN E. 2011, “The Camp David Consensus: Ideas, Intellectuals, and the Division of Labor in Egypt’s Foreign Policy toward Israel”, *International Studies Quarterly*, vol. 55(3), p. 737-758.

STEIN J. G. et PAULY L. W., 1993, *Choosing to Co-Operate: How States Avoid Loss*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, p. 128-169.

STEIN J. G., 1971, « L’analyse de la politique étrangère », *Études internationales*, vol. 2(3), p. 371-394.

STEIN J. G., 1994, “Political Learning by Doing: Gorbachev as Uncommitted Thinker and Motivated Learner”, *International Organization*, vol. 48(2), p. 155-183.

STEIN J. G., 2008, “Foreign Policy Decision-Making”, *in* Smith S., Hadfield A. et Dunne T. (dirs), *Foreign Policy: Theories, Actors, Cases*, Oxford, Oxford University Press, p. 101-116.

STEINBERG B., 2005, “Indira Gandhi: The Relationship between Personality Profile and Leadership Style”, *Political Psychology*, vol. 26(5), p. 755-789.

STEINBRUNER J. D., 1974, *The Cybernetic Theory of Decision*, Princeton, Princeton University Press.

STEINBRUNNER J., 1976, “Beyond Rational Deterrence”, *World Politics*, vol. 28(2), p. 223-245.

STEINER M., 1977, “The Elusive Essence of Decision”, *International Studies Quarterly*, vol. 21(2), p. 389-422.

STENVENSON H., 2011, “India and International Norms of Climate Governance”, *Review of International Studies*, vol. 37(3), p. 997-1019.

STERN E. et SUNDELIUS B., 1994, “The Essence of Groupthink”, *Mershon International Studies Review*, vol. 38(1), p. 101-107.

STERN E. et VERBEEK B. (dirs), 1998, “Whither the Study of Governmental Politics in Foreign Policymaking”, *Mershon International Studies Review*, vol. 42(2), p. 205-205.

STERN E., 1997, “Probing the Plausibility of Newgroup Syndrome”, *in* ‘t Hart P., Stern E. et Sundelius B. (dirs), *Beyond Groupthink*, Ann Arbor, University of Michigan Press.

STERN E., 2003, “Crisis Studies and Foreign Policy Analysis: Insights, Synergies and Challenges”, *International Studies Review*, vol. 5(2), p. 184-191.

STERN E., 2004, “Contextualising and Critiquing the Poliheuristic Theory”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 48(1), p. 105-126.

STERN E., SUNDELIUS B., NOHRSTEDT D., HANSEN D., NEWLOVE L. et ‘t HART P., 2002, “Crisis Management in Transitional Democracies”, *Government and Opposition*, vol. 37(4), p. 524-550.

STEVENSON H. 2011, “India and International norms of Climate Governance”, *Review of International Studies*, vol. 37, p. 997-1019.

STEWART P. D., HERMANN M. G. et HERMANN C. F., 1989, “Modeling the 1973 Soviet Decision to Support Egypt”, *American Political Science Review*, vol. 83(1), p. 35-59.

STOLL R., 1984, “The Guns of November. Presidential Re-elections and the Use of Force, 1947-1982”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 28(2), p. 231-246.

STONE A., 1992, « Le néo-institutionalisme : défis conceptuels et méthodologiques », *Politix*, vol. 20(2), p. 156-168.

STUART D. et STARR H., 1981, “The Inherent Bad Faith Model Reconsidered: Dulles, Kennedy and Kissinger”, *Political Psychology*, vol. 3(3/4), p. 1-33.

STUCKEY M. E., 1991, *The President as Interpreter-in-Chief*, Chatham, Chatham House Publishers.

SUBOTIC J., 2011, “Europe is a State of Mind: Identity and Europeanization in the Balkans”, *International Studies Quarterly*, vol. 55(2), p. 309-330.

SUEDFELD P. et RANK D., 1976, “Revolutionary Leaders: Long-Term Success as a Function of Changes in Conceptual Complexity”, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 34(2), p. 169-178.

SUEDFELD P. et LEIGHTON D. C., 2002, “Early Communications in the War against Terrorism”, *Political Psychology*, vol. 23(3), p. 585-599.

SUEDFELD P. et TETLOCK P. E., 1977, “Integrative Complexity of Communications in International Crises”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 21(1), p. 169-184.

SUEDFELD P. et BLUCK S., 1988, “Changes in Integrative Complexity Prior to Surprise Attacks”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 32(4), p. 626-635.

SUEDFELD P., 1992, “Bilateral Relation between Countries and the Complexity of Newspaper Editorials”, *Political Psychology*, vol. 13(4), p. 601-611.

SUEDFELD P., TETLOCK P. E. et RAMIREZ C., 1977, “War, Peace and Integrative Complexity”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 21(3), p. 427-442.

SULFARO V. et CRISLIP M., 1997, “How Americans Perceive Foreign Policy Threats: A Magnitude Scaling Analysis”, *Political Psychology*, vol. 18(1), p. 103-126.

SULLIVAN P. L, TESSMAN B. F. et LI X., 2011, “US Military Aid and Recipient State Cooperation”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 7(3), p. 275-294.

SUR S., 2000, « La puissance et le rang revisités », *Annuaire français des relations internationales*, vol. 1, p. 269-290.

SUR S., 2003, « Rationnel ou raisonnable? Le Projet d’une intervention militaire prochaine contre l’Iraq », *Annuaire français des relations internationales*, vol. 3 p. 584-595.

SWEENEY K. et FRITZ P., 2004, “Jumping on the Bandwagon: An Interest-Based Explanation of Great Power Alliances”, *Journal of Politics*, vol. 66(2), p. 428-449.

SYLVAN D. et MAJESKI S., 2009, *US Foreign Policy in Perspective: Clients, Enemies and Empire*, Oxford, Taylor and Francis.

SYLVAN D., OSTROM C. et GANNON K., 1994, “Case-Based, Model-Based and Explanation-Based Styles of Reasoning in Foreign Policy”, *International Studies Quarterly*, vol. 38(1), p. 61-90.

‘t HART P. et ROSENTHAL U., 1998, “Reappraising Bureaucratic Politics”, *Mershon International Studies Review*, vol. 42(2), p. 233-240.

‘t HART P., 1990, *Groupthink in Government: A Study of Small Groups and Policy Failure*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.

TABER C. S., 1989, “Power Capability Indexes in the Third World”, *in* Stoll R. et Ward M. (dirs), *Power in World Politics*, Boulder, Lynne Rienner, p. 29-48.

TAJFEL H. et TURNER J. C., 1986, “The Social Identity Theory of Intergroup Behavior”, *in* Worchel S. et Austin W. G. (dirs), *Psychology of Intergroup Relations*, Chicago, Nelson Hall, p. 7-24.

TALIAFERRO J. W., 1998, “Quagmires in the Periphery: Foreign Wars and Escalating Commitment in International Conflict”, *Security Studies*, vol. 7(1), p. 94-144.

TALIAFERRO J. W., 2004, *Balancing Risks: Great Power Intervention in the Periphery*, Ithaca, Cornell University Press.

TANG S. et LONG S. R. J., 2012, "America's Military Interventionism", *European Journal of International Relations*, publication prochaine.

TANNENWALD N., 2007, *The Nuclear Taboo: The United States and the Non-Use of Nuclear Weapons Since 1945*, Cambridge, Cambridge University Press.

TARAR A., 2005, "Constituencies and Preferences in International Bargaining", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 49(3), p. 383-407.

TARROW S., 1989, *Struggle, Politics and Reform: Collective Action, Social Movements and Cycles of Protest*, Ithaca, Cornell University Press.

TAYLOR P. M., 1992, *War and the Media: Propaganda and Persuasion in the Gulf War*, Manchester, Manchester University Press.

TAYLOR-ROBINSON M. M. et. REDD S. B, 2003, "Framing and the Poliheuristic Theory of Decision", *in* Mintz A. (dir.), *Integrating Cognitive and Rational Theories of Decision Making*, New York, Palgrave Macmillan.

TELHAMI S., 1993, "Arab Public Opinion and the Gulf War", *Political Science Quarterly*, vol. 108(3), p. 437-452.

TELO M., 2007, *Europe: A Civilian Power?*, New York, Palgrave Macmillan.

TESSLER M., NACHTWEY J. et GRANT A., 1999, "Further Tests on the Women and Peace Hypothesis", *International Studies Quarterly*, vol. 43(3), p. 519-531.

TETLOCK P. E., 1979, "Identifying Victims of Groupthink from Public Statements of Decision Makers", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 37(8), p. 1314-1324.

TETLOCK P. E., 1999, "Theory-Driven Reasoning about Possible Pasts and Probable Future", *American Journal of Political Science*, vol. 43(2), p. 335-366.

TETLOCK P. E., 2005, *Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know?*, Princeton, Princeton University Press.

TETLOCK P. E., MCGUIRE C., PETERSON R., FELD P. et CHANG S., 1992, "Assessing Political Group Dynamics", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 63(4), p. 402-423.

TEWES H., 1998, "Between Deepening and Widening: Role Conflict in Germany's Enlargement Policy", *West European Politics*, vol. 21(2), p. 117-133.

THACKER S. C., 1999, "The High Politics of IMF Lending", *World Politics*,

vol. 52(1), p. 38-75.

THAKUR R. et WEISS T. G., 2009, “United Nations ‘Policy’: An Argument with Three illustrations”, *International Studies Perspectives*, vol. 10(1), p. 18-35.

THELEN K., 1999, “Historical Institutionalism in Comparative Politics”, *American Review of Political Science*, vol. 2(3), p. 369-404.

THÉRIEN J. P. et NOËL A., 1994, “Welfare Institutions and Foreign Aid: Domestic Foundations of Canadian Foreign Policy”, *Canadian Journal of Political Science*, vol. 27(3), p. 529-558.

THÉRIEN J. P. et NOËL A., 2000, “Political Parties and Foreign Aid”, *American Political Science Review*, vol. 94(1), p. 151-162.

THIBAULT J. F. et LÉVESQUE J., 1997, “The Soviet Union/Russia: Which Past for Which Future?”, *in* Le Prestre P. G. (dir.), *Role Quests in the Post-Cold War Era*, Montréal et Kingston, McGill-Queen’s University Press, p. 15-39.

THIES C., 2012, “International Socializaton Process vs. Israli National Role Conceptions”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 8, p. 25-46.

THOMAS D., 2001, *The Helsinki Effect: International Norms, Human Rights and the Demise of Communism*, Princeton, Princeton University Press.

THOMPSON W. R., 1996, “Democracy and Peace: Putting the Cart before the Horse?”, *International Organization*, vol. 50(1), p. 141-174.

THOMSEN R. et HYNEK N., 2006, “Keeping the Peace and National Unity”, *International Journal*, vol. 61(4), p. 845-858.

THUMERELLE C. et LE PRESTRE P., 1997, “France: The Straitjacket of New Freedom”, *in* Le Prestre P. (dir.), *Role Quests in the Post-Cold War Era*, Montreal, McGill-Queen’s University Press.

TIBERGHIEN Y. et SCHREURS M., 2007, “High Noon in Japan”, *Global Environmental Politics*, vol. 7(4), p. 70-91.

TICKNER J. A., 1988, “Hans Morgenthau’s Principles of Political Realism: A Feminist Reformulation” *Millennium*, vol. 17(3), p. 429-440.

TICKNER J. A., 1992, *Gender in International Relations: Feminist Perspectives on Achieving Global Security*, New York, Colombia University Press.

TICKNER J. A., 1997, “You just don’t Understand”, *International Studies Quarterly*, vol. 41(4), p. 611-632.

TICKNER J. A., 2002, “Feminist Perspectives on 9/11”, *International Studies*

Perspectives, vol. 3(4), p. 333-350.

TICKNER J. A., 2010, “You May Never Understand: Prospects for Feminist Futures in International Relations”, *Australian Feminist Law Journal*, vol. 32(1), p. 9-20.

TILLY C., 1985, “War Making and State Making as Organized Crime”, *in* Evans P., Rueschemeyer D. et Skocpoleds T. (dirs), *Bringing the State Back In*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 169-191.

TINGLEY D. et WALTER B., 2011, “Can Cheap Talk Deter: An Experimental Analysis”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 55(6), p. 996-1020.

TOKE D., 1999, “Epistemic Communities and Environmental Groups”, *Politics*, vol. 19(2), p. 97-102.

TOMZ M., 2007, “Domestic Audience Costs in International Relations: An Experimental Approach”, *International Organization*, vol. 61(4), p. 821-840.

TRAGER R. F., 2011, “Mutlidimensional Diplomacy”, *International Organization*, vol. 65(3), p. 469-506.

TRAVIS R., 2010, “Problems, Politics and Policy Streams”, *International Studies Quarterly*, vol. 54(3), p. 797-821.

TRUBOWITZ P., 1992, “Sectionalism and American Foreign Policy”, *International Studies Quarterly*, vol. 36(2), p. 173-190.

TRUMBALL W. N. et WALL H. J., 1994, “Estimating Aid-Allocation Criteria with Panel Data”, *Economic Journal*, vol. 104(425), p. 876-882.

TRUMBORE P. F. et BOYER M. A., 2000, “International Crisis Decision-making as a Two-Level Process”, *Journal of Peace Research*, vol. 37(6), p. 679-697.

TRUMBORE P. F., 1998, “Public Opinion as a Domestic Constraint in International Negotiations”, *International Studies Quarterly*, vol. 42(3), p. 545-565.

TSEBELIS G., 2002, *Veto Players: How Political Institutions Work*, Princeton, Princeton University Press.

TSYGANKOV A. P. et TARVER-WAHLQUIST M., 2009, “Dueling Honors: Power, Identity and the Russia-Georgia Divide”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 5(4), p. 307-326.

TUCHMAN B., 1962, *The Guns of August*, New York, Ballantine Books.

TUMBER H. et PALMER J., 2004, *Media at War: The Iraq Crisis*, Londres, Sage.

TVERSKY A. et KAHNEMAN D., 1981, “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice”, *Science*, vol. 211(4481), p. 453-458.

VALENTA J., 1979, “The Bureaucratic Politics Paradigm and the Soviet Invasion of Czechoslovakia”, *Political Science Quarterly*, vol. 94(1), p. 55-76.

VAN BELLE D., 2000, *Press Freedom and Global Politics*, Westport, Praeger.

VAN BELLE D., RIOUX J.-S. et POTTER D. M., 2004, *Media, Bureaucracies and Foreign Aid*, New York, Palgrave et St. Martin.

VAN EVERA S., 1984, “The Cult of the Offensive and the Origins of the First World War”, *International Security*, vol. 9(1), p. 58-107.

VAN EVERA S., 1994, “Hypotheses on Nationalism and War”, *International Security*, vol. 18(4), p. 5-39.

VAN EVERA S., 1999, *Causes of War: Power and the Roots of Conflicts*, Ithaca, Cornell University Press.

VASQUEZ J. A., 1995, “Why Do Neighbors Fight? Proximity, Interaction or Territoriality”, *Journal of Peace Research*, vol. 32(3), p. 277-293.

VASQUEZ J. P., 2005, “Shouldering the Soldiering: Democracy, Conscription and Military Casualties”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 49(6), p. 849-873.

VENNESSON P., 2005, « Les États-Unis et l’Europe face à la guerre », *Études internationales*, vol. 36(4), p. 527-548.

VERBA S., BRODY R. A., PARKER E. B., NIE N. H. et POLSBY N. W., 1967, “Public Opinion and the War in Vietnam”, *American Political Science Review*, vol. 61(2), p. 317-333.

VERDIER D., 1998, “Democratic Convergence and Free Trade”, *International Studies Quarterly*, vol. 42(1), p. 1-24.

VERTZBERGER Y., 1984, *Misperceptions in Foreign Policymaking: The Sino-Indian Conflict 1959-1962*, Boulder, Westview.

VERTZBERGER Y., 1986, “Foreign Policy Decision-Makers as Practical-Intuitive Historians: Applied History and Its Shortcomings”, *International Studies Quarterly*, vol. 30(2), p. 223-247.

VERTZBERGER Y., 1990, *The World in Their Minds: Information Processing, Cognition and Perception in Foreign Policy Decision-making*, Stanford, Stanford University Press.

VOLGY T. et SCHWARZ J., 1991, “Does Politics Stop at the Water’s Edge?”,

Journal of Politics, vol. 53(3), p. 615-643.

VON FURSTENBERG G. M., 1991, "Scoring the Success of Sanctions", *Open Economies Review*, vol. 2(3), p. 305-313.

VUCETIC S., 2011, "A Radicalized Peace? How Britain and the US Made Their Relationship Special", *Foreign Policy Analysis*, vol. 7(4), p. 403-421.

WAEVER O., 1998, "The Sociology of a Not So International Discipline", *International Relations*, vol. 52(4), p. 687-727.

WAGNER R. H., 1974, "Dissolving the State: Three Recent Perspectives on International Relations", *International Organization*, vol. 28(3), p. 435-466.

WAGNER R. H., 2000, "Bargaining and War", *American Journal of Political Science*, vol. 44(3), p. 469-484.

WALKER R. B. J., 1993, *Inside/Outside: International Relations as Political Theory*, Cambridge, Cambridge University Press.

WALKER S. G., 1990, "The Evolution of Operational Code Analysis", *Political Psychology*, vol. 11(2), p. 403-418.

WALKER S. G (dir.), 1987, *Role Theory and Foreign Policy Analysis*, Durham, Duke University Press WALKER S. G. et WATSON G. L., 1989, "Groupthink and Integrative Complexity in British Foreign Policy-Making: the Munich Case", *Cooperation and Conflict*, vol. 24(3), p. 199-212.

WALKER S. G. et FALKOWSKI L. S., 1984, "The Operational Codes of U.S. Presidents and Secretaries of State: Motivational Foundations and Behavioral Consequences", *Political Psychology*, vol. 5(2), p. 237-266.

WALKER S. G. et SCHAFER M., 2000, "The Political Universe of Lyndon B. Johnson and His Advisors", *Political Psychology*, vol. 21(3), p. 529-543.

WALKER S. G. et SCHAFER M., 2007, "Theodore Roosevelt and Woodrow Wilson as Cultural Icons of US Foreign Policy", *Political Psychology*, vol. 28(6), p. 747-776.

WALKER S. G., 1977, "The Interface between Beliefs and Behavior: Henry Kissinger's Operational Code and the Vietnam War", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 21(1), p. 129-168.

WALKER S. G., 1979, "National Role Conceptions and Systemic Outcomes", *in* Falkowski L. (dir.), *Psychological Models in International Politics*, Boulder, Westview Press, p. 169-210.

WALKER S. G., 1992, "Symbolic Interactionism and International Politics", *in*

Cottam, M. et Shih C. (dirs), *Contending Dramas*, New York, Praeger, p. 19-38.

WALKER S. G., 1995, "Psychodynamic Processes and Framing Effects in Foreign Policy Decision Making: Woodrow Wilson's Operational Code", *Political Psychology*, vol. 16(4), p. 697-718.

WALKER S. G., 2011, "Binary Role Theory", *in* Walker S. G., Malici A. et Schafer M. (dirs), *Rethinking Foreign Policy Analysis*, New York, Routledge, p. 245-266.

WALKER S. G., MALICI A. et SCHAFER M. (dirs), 2011, *Rethinking Foreign Policy Analysis*, Londres, Taylors & Fancis.

WALKER S. G., SCHAFER M. et YOUNG M., 1998, "Systematic Procedures for Operational Code Analysis", *International Studies Quarterly*, vol. 42(2), p. 175-190.

WALKER S. G., SCHAFER M. et YOUNG M., 1999, "Presidential Operational Codes and Foreign Policy Conflicts in the Post-Cold War World", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 43(5), p. 609-625.

WALLACE M., SUEDFELD P. et THACHUK K. A., 1996, "Failed Leader or Successful Peacemaker?", *Political Psychology*, vol. 17(3), p. 453-471.

WALLACE W., 1978, "After Berril: Whitehall and the Management of British Diplomacy", *International Affairs*, vol. 54(2), p. 220-239.

WALT S. M., 1996, *Revolution and War*, Ithaca, Cornell University Press.

WALT S. M., 1999, "Rigor or Rigor Mortis? Rational Choice and Security Studies", *International Security*, vol. 23(4), p. 5-48.

WALT S. M., 2005, "The Relationship between Theory and Policy in International Relations", *Annual Review of Political Science*, vol. 8(1), p. 23-48.

WALTZ K., 1959, *Man, the State and War*, New York, Colombia University Press.

WALTZ K., 1979, *Theory of International Politics*, New York, McGraw-Hill.

WALTZ K., 1986, "A Response to My Critics", *in* Keohane R. O. (dir.), *Neorealism and Its Critics*, New York, Columbia University Press, p. 322-344.

WALTZ K., 1989, "The Origin of War in Neorealist Theory", *in* Rotberg R. et Rabb T. (dirs), *The Origin and Prevention of Major Wars*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 39-52.

WALTZ K., 1990, "Realist Thought and Neorealist Theory", *Journal of*

International Affairs, vol. 44(1), p. 21-37.

WALTZ K., 1996, “International Politics is Not Foreign Policy”, *Security Studies*, vol. 6(1), p. 54-57.

WANG K., 1996, “Presidential Responses to Foreign Policy Crises”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 40(1), p. 68-97.

WANG T. Y., 1999, “US Foreign Aid and UN Voting: An Analysis of Important Issues”, *International Studies Quarterly*, vol. 43(1), p. 199-210.

WARD M. D. et GLEDITSCH K. S., 1998, “Democratizing Peace”, *American Political Science Review*, vol. 92(1), p. 51-61.

WEAVER O., 1996, “European Security Identities”, *Journal of Common Market Studies*, vol. 34(1), p. 103-132.

WEBER C. et LACY M., 2011, “Securing by Design”, *Review of International Studies*, vol. 37, p. 1021-1043.

WEBER C., 1994, “Good Girls, Little Girls and Bad Girls”, *Millenium*, vol. 23(2), p. 337-349.

WEBER C., 1999, *Faking It: US Hegemony in a “Post-Phallic” Era*, Minneapolis, University of Minneapolis Press.

WEBER C., 2006, *Imagining America at War: Morality, Politics, and Film*, Londres, Routledge.

WEBER K. et KOWERT P., 2007, “Cultures of Order: Leadership, Language and Social Reconstruction in Germany and Japan”, Albany, State University of New York Press.

WEEDE E., 1984, “Democracy and War Involvement”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 28(4), p. 649-664.

WEEKS J., 2008, “Autocratic Audience Costs: Regime Type and Signaling Resolve”, *International Organization*, vol. 62(1), p. 35-64.

WELCH D., 1989, “Crisis Decision Making Reconsidered”, *Journal of Conflict Resolution*, vol. 33(3), p. 430-445.

WELCH D., 1992, “The Organizational Process and Bureaucratic Politics Paradigms: Retrospect and Prospect”, *International Security*, vol. 17(2), p. 112-146.

WELCH D., 1998, “A Positive Science of Bureaucratic Politics”, *Mershon International Studies Review*, vol. 42(2), p. 210-216.

WELCH D., 2005, *Painful Choices: A Theory of Foreign Policy Change*, Princeton, Princeton University Press.

WELDES J., LAFFEY M., GUSTERSON H. et DUVALL R., 1999, *Cultures of Insecurity: States, Communities and the Production of Danger*, Minneapolis, University of Minnesota Press.

WELDES J., 1996, "Constructing National Interests", *European Journal of International Relations*, 2(3), p. 275-318.

WELDES J., 1998, "Bureaucratic Politics: A Critical Constructivism Assessment", *Mershon International Studies Review*, vol. 42(2), p. 216-225.

WELDES J., 1999, *Constructing National Interest: The United States and the Cuban Missile Crisis*, Minneapolis, Minnesota University Press.

WELDES J., 2003, *To Seek Out New Worlds: Exploring Links between Science Fiction and World Politics*, Londres, Palgrave.

WENDT A., 1992, "Anarchy is What States Make of It: The Social Construction of Power Politics", *International Organization*, vol. 46(2), p. 391-425.

WENDT A., 1994, "Collective Identity Formation and the International State", *American Political Science Review*, vol. 88(2), p. 384-396.

WENDT A., 1996, "Identity and Structural Change in International Politics", *in* Lapid Y. et Kratochwil F. (dirs), *The Return of Culture and Identity in IR Theory*, Londres, Lynne Rienner, p. 47-64.

WENDT A., 1999, *Social Theory of International Politics*, Cambridge, Cambridge University Press.

WERNER S. et LEMKE D., 1997, "Opposites Do Not Attract", *International Studies Quarterly*, vol. 41(3), p. 529-546.

WESTERN J., 2005, *Selling Intervention and War: The Presidency, the Media and the American Public*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.

WHANG T., 2011, "Playing to the Home Crowd? Symbolic Use of Economic Sanctions in the United States", *International Studies Quarterly*, vol. 55(3), p. 787-801.

WHITE, B., 1999, "The European Challenge to Foreign Policy Analysis", *European Journal of International Relations*, vol. 5(1), p. 37-66.

WHITE R. K., 1968, *Nobody Wanted War: Misperception in Vietnam and Other Wars*, Garden City, Doubleday.

WHITE R. K., 2000, “Psychological Aspects of the Kosovo Crisis”, *Journal of Peace Psychology*, vol. 6(1), p. 49-55.

WHITFORD A. et YATES J., 2009, *Presidential Rhetoric and the Public Agenda: Constructing the War on Drugs*, Baltimore, John Hopkins University Press.

WHITTEN-WOODRING J., 2009, “Watchdog or Lapdog?”, *International Studies Quarterly*, vol. 53(3), p. 595-625.

WIDMAIER W., 2005, “The Democratic Peace is What States Make of It”, *European Journal of International Relations*, vol. 11(3), p. 431-455.

WIENER A., 2009, “Enacting Meaning-In-Use: Qualitative Research on Norms and International Relations”, *Review of International Studies*, vol. 35(2), p. 175-193.

WIGHT C. 1999, “They Shoot Dead Horses Don’t They?”, *European Journal of International Relations*, vol. 5(1), p. 109-142.

WILCOX L., 2009, “Gendering the Cult of the Offensive”, *Security Studies*, vol. 18(2), p. 214-240.

WILDAVSKY A., 1966, “The Two Presidencies”, *Transaction*, vol. 4(1), p. 7-14.

WILLIAMS L., BRULÉ D. et KOCK M., 2010, “Interstate Disputes, the Economy and Electoral Outcome”, *Conflict Management and Peace Science*, vol. 27(5), p. 442-460.

WILLIAMSON S. R., 2011, “German Perceptions of the Triple Entente after 1911”, *Foreign Policy Analysis*, vol. 7(2), p. 205-214.

WINTER D. G., 1980, “Measuring the Motive Patterns of Southern African Political Leaders at a Distance”, *Political Psychology*, vol. 2(2), p. 75-85.

WINTER D. G. et CARLSON L. A., 1988, “Using Motive Scores in the Psychobiographical Study of an Individual”, *Journal of Personality*, vol. 56(1), p. 75-103.

WINTER D. G., 2007, “The Role of Motivation, Responsibility and Integrative Complexity in Crisis Escalation”, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 92(5), p. 920-937.

WINTER D. G., HERMANN M. G., WEINTRAUB W. et WALKER S. G., 1991, “The Personalities of Bush and Gorbachev Measured at a Distance”, *Political Psychology*, vol. 12(2), p. 215-243.

WISH N. B., 1980, “Foreign Policy Makers and Their National Role

Conceptions", *International Studies Quarterly*, vol. 24(4), p. 532-554.

WITKO C., 2003, "Cold War Belligerence and US Public Opinion toward Defense Spending", *American Politics Research*, vol. 31(4), p. 379-403.

WITTKOPF E. R. et MCCORMICK J. M., 1998, "Congress, the President and the End of the Cold War", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 42(4), p. 440-467.

WITTKOPF E. R., 1990, *Faces of Internationalism*, Durham, Duke University Press.

WITTLINGER R. et LAROSE M., 2007, "No Future for Germany's Past? Collective Memory and German Foreign Policy", *German Politics*, vol. 16(4), p. 481-495.

WODAK R., de CILLIA R., REISIGL M. et LEIBHART K. (dirs), 2009, *The Discursive Construction of National Identity*, Edinbourg, Edinburgh University Press.

WOHLFORTH W., 1987, "The Perception of Power: Russia in the Pre-1914 Balance", *World Politics*, vol. 39(3), p. 353-381.

WOHLFORTH W., 1993, *The Elusive Balance: Power and Perceptions during the Cold War*, Ithaca, Cornell University Press.

WOHLSTETTER R., 1962, *Pearl Harbor: Warning and Decision*, Stanford, Stanford University Press.

WOLF R., WEEDE E., ENTERLINE A. J., MANSFIELD E. D. et SNYDER J., 1996, "Democratization and the Danger of War", *International Security*, vol. 20(4), p. 176-207.

WOLFE W. M., 2008, *Winning the War of Words: Selling the War on Terror from Afghanistan to Iraq*, Westport, Praeger Security International.

WOLFERS A., 1962, *Discord and Collaboration: Essays on International Politics*, Baltimore, Johns Hopinks Press.

WOLFSFELD G., 1997, *Media and Political Conflict: News from the Middle East*, Cambridge, Cambridge University Press.

WOLFSFELD G., 2004, "Media and the Path to Peace", Cambridge, Cambridge University Press.

WOOD B. D. et PEAKE J. S., 1998, "The Dynamics of Foreign Policy Agenda Setting", *American Political Science Review*, vol. 92(1), p. 173-184.

WOOD B. D. et WATERMAN R. W., 1991, "Dynamics of Political Control of the

Bureaucracy", *American Political Science Review*, vol. 85(3), p. 801-828.

WOODWELL D., 2007, *Nationalism in International Relations: Norms, Foreign Policy and Enmity*, New York, Palgrave Macmillan.

WUTHNOW R. et Lewis V., 2008, "Religion and Altruistic US Foreign Policy Goals", *Journal of the Scientific Study of Religion*, vol. 47(2), p. 191-209.

XIANG J., XU X. et KETEKU G., 2007, "Power: The Missing Link in the Trade Conflict Relationship", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 51(4), p. 646-663.

YAHUDA M., 2006, "The Limits of Economic Interdependence", *in* Buy A., Johnston I. et Ross R. (dirs), *New Direction in the Study of China's Foreign Policy*, Stanford, Stanford University Press, p. 162-184.

YOON M. Y., 1997, "Explaining US Intervention in Third World Internal Wars, 1945-1989", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 41(4), p. 580-602.

YOUNG A. R., 2010, "Transatlantic Intransigence in the Doha Round", *in* Narlikar A. (dir.), *Deadlocks in Multilateral Negotiations: Causes and Solutions*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 123-141.

YOUNG M. et SCHAFER M., 1998, "Is There Method in Our Madness: Ways of Assessing Cognition in International Relations", *Mershon International Studies Review*, vol. 42(1), p. 63-96.

YOUNG O. R., 1994, *International Governance: Protecting the Environment in a Stateless Society*, Ithaca, Cornell University Press.

YOUNGS G., 2004, "Feminist International Relations: A Contradiction in Term?", *International Affairs*, vol. 80(1), p. 75-87.

ZAGARE F. C., 2004, "Reconciling Rationality with Deterrence", *Journal of Theoretical Politics*, vol. 16(2), p. 107-141.

ZAHAR M. J., 2012 "Norm Transmission in Peace-and State-building", *Global Governance*, vol. 18(1), p. 73-88.

ZAK P. J. et KUGLER K., 2011, "Neuroeconomics and International Studies: A New Understanding of Trust", *International Studies Perspective*, vol. 12(2), p. 136-152.

ZAKARIA F., 1992, "Realism and Domestic Politics: A Review Essay", *International Security*, vol. 17(1), p. 177-188.

ZAKARIA F., 1998, *From Wealth to Power: The Unusual Origins of America's World Role*, Princeton, Princeton University Press.

ZALLER J. et CHIU D., 2000, “Government’s Little Helper”, *in* Nacos B. L., Shapiro R. Y. et Isernia P. (dirs), *Decision-making in a Glass House*, Oxford, Rowman & Littlefield, p. 61-84.

ZEGART A., 2007, *Spying Blind: The CIA, the FBI and the Origins of 9/11*, Princeton, Princeton University Press.

ZEHFUSS M., 2001, “Constructivism and identity: A Dangerous Liaison”, *European Journal of International Relations*, vol. 7(3), p. 315-348.

ZELIKOW P., 1994, “Foreign Policy Engineering: From Theory to Practice and Back Again”, *International Security*, vol. 18(4), p. 143-171.

ZENG K., 2002, “Trade Structure and the Effectiveness of America’s Aggressive Unilateral Trade Policy”, *International Studies Quarterly*, vol. 46(1), p. 93-115.

ZHENG S., 2001, “Making Sense of the Conflict between Mainland China and Taiwan”, *in* Kubálková V. (dir.), *Foreign Policy in a Constructed World*, Armonk, Sharpe, p. 203-226.

ZIMMERMAN W., 1973, “Issue-Area and Foreign-Policy Process”, *American Political Science Review*, vol. 67(2), p. 1004-1012.

Zito A., 2001, “Epistemic Communities, Collective Entrepreneurship and European Integration”, *Journal of European Public Policy*, vol. 8(4), p. 585-603.

Liste des tableaux et figures

Figure 1. La gamme d’instruments de politique étrangère 34

Figure 2. Le cycle de la formulation des politiques étrangères 57

Figure 3. L’harmonie 81

Figure 4. La bataille des sexes 82

Figure 5. Le dilemme du prisonnier 83

Figure 6. La chasse au cerf 84

Figure 7. La poule mouillée 85

Figure 8. Comparaison schématique du la prise de décision selon la théorie du choix rationnel, la théorie de la rationalité limitée et la théorie polyheuristique 95

Figure 9. Risques associés aux styles de gestion 217

Figure 10. Typologie des caractères selon James Barber 238

Index

Acteur non étatique Voir Organisation non gouvernementale, entreprise ou communauté épistémique 1

Action rhétorique 1 2 3 4 5 6 7

Afghanistan 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

Afrique du Sud 1 2 3 4

Aide au développement 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

ALENA 1

Allemagne 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13

Alliance militaire 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Altérité 1 2 3

Analogie 1 2 3 4 5 6 7 8 9

Analyse de discours 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

Angleterre Voir Royaume-Uni 1

Arabie Saoudite 1

Argentine 1 2 3

Arme nucléaire 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18

Armée 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22

Australie 1 2

Autocratie 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

Autriche 1

Baie des Cochons 1 2 3 4 5

BARBER, James David 1 2 3

Base de données 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Béhaviorisme 1 2 3 4

Belgique 1 2

Biais d'attribution 1
Bilatéralisme 1 2 3
BLAIR, Tony 1
Brésil 1
Bretton Woods (accords de) 1 2
Bureaucratique (modèle) 1
BUSH, George H. W. 1
BUSH, George W. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20
Cadrer un problème 1 2 3 4 5 6 7 8
Canada 1 2 3 4 5 6 7 8
Capacités Voir Ressources 1
CARTER, James E. (Jimmy) 1 2 3 4 5
Cartographie cognitive 1
CASTRO, Fidel 1 2 3 4 5 6 7
Changements climatiques Voir Environnement (protection de) 1
Chine 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28
CHIRAC, Jacques 1
Choix rationnel (théorie du) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12
CIA 1 2
CLINTON, William J. (Bill) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11
Code opérationnel 1
Coercition 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16
Cognition 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Cohérence cognitive 1 2 3 4 5
Colonie 1 2 3 4 5 6 7
Commerce 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14
Communauté épistémique 1 2 3
Compagnies Voir Entreprises 1
Complexité cognitive 1 2 3 4 5

Confiance 1 2 3 4 5 6
Consensus Almond-Lippmann 1
Constructivisme 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14
Corée du Nord 1 2
Corée du Sud 1
Coût réputationnel 1 2 3 4 5 6 7 8
Crédibilité 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19
Crise 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32
Crise de Suez 1
Crise des missiles 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11
Culture organisationnelle 1 2 3 4
Culture stratégique Voir Culture organisationnelle 1
Cybernétique 1 2 3 4 5 6 7
Danemark 1 2
DE GAULLE, Charles 1 2
Démocratie 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14
Dépendance au sentier 1 2 3 4 5 6
Dictature Voir Autocratie 1
Dilemme de sécurité 1 2
Dilemme du prisonnier 1 2 3
Diplomatie ouverte Voir Transparence 1
Diplomatie publique 1 2 3
Discours Voir Analyse de discours 1
Dissonance cognitive 1 2
Dissuasion 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Droits de l'Homme 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13
Économie politique ouverte 1
Effet CNN 1
Égypte 1 2 3 4 5 6

EISENHOWER, Dwight D. 1 2 3 4 5 6 7

Élection 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15

Élite 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19

Entité fédérée Voir Fédération 1

Entrepreneur normatif 1 2 3 4 5 6

Entreprises 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Environnement (protection de) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14

Épistémologie 1 2 3 4 5 6 7 8 9

Espagne 1 2 3 4 5

Évaluation des politiques 1 2 3

Experts 1 2 3 4 5 6 7 8

Fédération 1 2 3

Féminisme 1 2

Firmes Voir Entreprises 1

Fonds monétaire international (FMI) 1

France 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

FRANCO, Francisco 1 2

Genre Voir Féminisme 1

GORBATCHEV, Mikhail 1 2 3 4

Groupe d’intérêt Voir Entreprises, Organisations non gouvernementales ou minorités ethniques 1

Guerre comme diversion (théorie de la) 1

Guerre d'Irak 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14

Guerre de Corée 1 2

Guerre des Malouines 1 2 3

Guerre des Six Jours 1 2 3 4

Guerre du Golfe 1 2 3

Guerre du Vietnam 1 2 3 4 5 6 7 8

Guerre froide 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20

Guerre Iran-Irak 1

Guerre Voir Recours à la force 1
Hégémon 1 2 3
HITLER, Adolf 1 2 3
Honduras 1
HUSSEIN, Saddam 1 2 3 4 5
Identité 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12
Identité sociale (théorie de la) 1 2
Inde 1 2 3 4 5 6 7 8
Individualisme méthodologique 1
Institutionalisme discursive 1 2
Institutionalisme historique Voir Dépendance au sentier 1
Instrument 1 2 3
Intérêt national 1 2 3 4
Intersubjectivité 1 2 3 4 5 6
Intervention armée Voir Recours à la force 1
Irak 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24
Iran 1 2 3 4 5
Israël 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Italie 1 2 3 4 5 6 7
Japon 1 2 3 4 5 6 7 8 9
Jeux (théorie des) 1 2 3 4 5 6 7
Jeux à deux niveaux (théorie des) 1 2 3 4
JINTAO, Hu 1
JOHNSON, Lyndon B 1 2 3
Joueur véto 1 2 3
KENNEDY, John F. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14
KHOMEINI, Rouhollah Mousavi 1
KISSINGER, Henry 1 2 3 4 5 6 7
Liban 1 2 3
Libre-échange Voir Commerce 1

Lobby Voir Organisations non gouvernementales, entreprises ou minorités éthniques 1

Maroc 1

Médias 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Méfiance Voir Confiance 1

Métaphore 1 2 3 4 5

Mexique 1

Militaires Voir Armée 1

Minorité ethnique 1 2 3 4 5

Miroir (théorie du) 1

Mobilisation Voir Ressource 1

Morphogénétique 1

Motivation 1 2

Multilatéralisme 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16

Munich, crises de 1

MUSHARRAF, Pervez 1

Nationalisme 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

NEHRU, Jawaharlal 1 2 3 4

Nicaragua 1

Niveau d’analyse 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28

NIXON, Richard M. 1 2 3 4 5 6 7 8

Non compensatoire (principe) 1 2

Norme 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18

Nouvelle-Zélande 1

OBAMA, Barack 1 2 3

Objectif de la politique étrangère 1 2 3 4 5 6 7

Ontologie 1

Opinion publique 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14

Organisation des Nations unies (ONU) 1 2 3 4

Assemblée générale 1 2
Conseil de sécurité 1 2 3 4
Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN) 1 2 3 4 5
Organisation mondiale du Commerce 1 2 3 4 5
Organisation non gouvernementale (ONG) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12
Organisationnel (modèle) 1 2 3
Paix démocratique 1
Paix libérale 1
Pakistan 1 2
Paradiplomatie 1 2
Parlement 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Parti politique 1 2 3 4 5 6 7 8 9
Pearl Harbor 1 2 3 4
Pensée groupale 1 2
Perception 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12
PERES, Shimon 1
Personnalité 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12
Perspectives (théorie des) 1 2 3
Philippines 1
Pluralisme 1 2 3 4 5
Polarité 1 2 3 4
Poliheuristique 1 2
Positivisme 1 2 3 4 5 6 7
POUTINE, Vladimir 1
Première Guerre mondiale 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11
Procédures opérationnelles permanentes (POP) 1 2
Prophétie autoréalisatrice 1
Protectionnisme Voir Commerce 1
Psychobiographie 1
Puissance 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15

Puissance moyenne 1
RABIN, Yitzhak 1
Ralliement au drapeau (effet de) 1 2 3 4
Rationalité Voir Choix rationnel 1
REAGAN, Ronald W. 1 2 3 4 5 6
Réalisme 1
Néo-réalisme 1 2 3 4 5
Réalisme défensif 1
Réalisme offensif 1
Recours à la force 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34
République dominicaine 1
Réseau 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12
Ressources 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Rétroaction 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Rôles nationaux (théorie des) 1 2
ROOSEVELT, Franklin D. 1 2 3 4 5 6 7
ROSENAU, James 1 2 3 4 5 6 7
Royaume-Uni 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15
Russie 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11
SADATE, Anouar el- 1
Sanction économique 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12
Schémas cognitifs 1
Seconde Guerre mondiale 1 2 3 4 5
Sécurisation 1 2 3
Socialisation 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15
Société des Nations 1
Stéréotype 1 2
Stress 1 2 3 4 5 6
Style de gestion 1

Substituabilité des politiques 1 2
Suède 1 2
Suisse 1 2 3 4 5
Syrie 1 2 3 4
Système complexe 1
Taliban 1
Terrorisme 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20
THATCHER, Margaret 1 2 3 4 5
Théorème de Stolper-Samuelson 1 2 3
Théorie de moyenne portée 1 2 3 4 5
Théorie des corbeilles 1 2 3 4
Think tanks 1 2
Transparence 1 2 3
TRUMAN, Harry S. 1 2 3 4 5
Turquie 1 2 3 4 5 6
Unilatéralisme 1 2 3 4 5 6 7 8
Union européenne 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11
URSS 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Vatican 1
Victoire militaire 1 2 3 4 5 6 7 8 9
WILSON, Woodrow 1 2 3 4 5 6
ZEDONG, Mao 1